**Incrementa tus ventas en 4 sencillos pasos con Prezi**

Si eres un agente de ventas o en algún momento has tratado de vender un producto o un servicio, seguramente te has percatado que para poder captar la atención de un potencial cliente es necesario ser muy hábil. Por lo general, las presentaciones son largas y aburridas. Se pierden valiosos minutos en tediosas explicaciones haciendo que posibles tratos no lleguen a buen fin.

Cuando se cuenta con el valioso tiempo de un cliente, se requiere cautivarlo dado que nos ha otorgado la oportunidad de demostrar todo lo que nuestro producto o servicio puede hacer por él. Si bien, cada vendedor tiene sus tácticas y medios para alcanzar una venta, existen algunos pasos que no está de más tomar en cuenta en el momento de exponer o presentar a un cliente potencial.

[**Prezi**](http://www.prezi.com), la plataforma de presentaciones eficaces y atractivas que ayuda a las personas a conectarse poderosamente con sus audiencias, te brinda sencillos pasos para incrementar tus ventas:

**1.- Conoce lo que vendes**

Debes convertirte en un verdadero experto de tu cliente y tu producto. Experto es una palabra mayor pero se refiere a conocer tu negocio en profundidad. Debes saber qué necesidades concretas tiene tu cliente, cuáles son sus preferencias y expectativas. Necesitas invertir tiempo en entrenamiento y capacitación, ya sea para tu crecimiento profesional, como para el de tu equipo de trabajo, ya que nadie podrá saber más sobre lo que ofrecen al mercado.

**Prezi** es la herramienta ideal para capacitar a tu personal ya que, a través de su plataforma de de presentaciones, permite desplazarse libremente entre temas y adaptarse sobre la marcha sin tener que pasar forzosamente por toda la presentación. Este sistema se llama “presentación conversacional” y brinda la posibilidad de mostrar de una forma integral e intuitiva (como si fuera una conversación casual) los temas más importantes y regresar al tema o saltar solamente a lo más importante de una presentación o en lo que están interesados. Dicho sistema permite que la capacitación sea más fluida y enfocada en los temas que más le llamen la atención a los vendedores o que necesitas resaltar para construir un equipo altamente capacitado.

**2.- Sé creativo**

¿Cuánto tiempo crees que tienes para “conquistar” a un cliente? Es probable que no cuentes con mucho, por lo que tu presentación deberá ser completa pero novedosa. **Prezi** permite romper con las presentaciones tradicionales en las cuales se llena de información a los clientes para que la digieran y aprendan mecánicamente con el paso del tiempo. La interacción se da de una manera natural y permite una conexión directa con sus inquietudes y dudas. Además de esto, no requiere a un diseñador o programador informático para generar presentaciones atractivas, ya que esta herramienta cuenta con una extensa biblioteca de plantillas que se pueden personalizar al gusto, lo que resulta muy sencillo y de gran utilidad a los vendedores para no depender de externos para elaborar un material atractivo y de utilidad.

**3.- Sé empático con el cliente**

En la actualidad los clientes y consumidores requieren sentirse no sólo complacidos en sus necesidades, sino que buscan una experiencia de compra satisfactoria, ¿cómo hacerlo? Creando una experiencia. **Prezi** permite contar una historia en lugar de anunciar una lista de productos y características.

Dicha plataforma de presentaciones hace del *storytelling* el foco de tu negocio creando una convergencia natural de las ventas y los departamentos de marketing, ya que cada uno tiene que depender del otro para obtener una imagen completa. Esto ayuda a tener una visión general de cómo contar historias con un toque visual que ayuden a cerrar negocio. Los clientes se sentirán inmersos en una experiencia y no sólo en una exposición de motivos.  
  
**4.- Analiza y repite**

¿Quieres conocer qué le gusta más a los clientes sobre tus productos o servicios? ¿Deseas saber en qué punto dejan de interesarse? **Prezi** cuenta con una nueva versión: **Prezi Next**, la cual tiene la capacidad de analizar la información que se ha presentado. A través de *Analytics* se puede observar cómo los clientes interactúan con tu presentación: quién la vio, cuánto tiempo la vio, qué cosas vio, si la terminó, etcétera.  
  
Conocer con exactitud y detalle el impacto que tuvo una presentación hacia una audiencia, nos da la posibilidad, no sólo de conocer qué tanto se interesaron con un tema en particular, sino que nos permite planear y enfocarnos en la información más importante y efectiva. Con toda esta información podemos corregir y elaborar una estrategia más enfocada y efectiva.

**Prezi** es un aliado natural de las personas que no sólo requieren presentar un producto o servicio, sino generar una experiencia en los clientes. Incluso, esta herramienta te brinda la retroalimentación necesaria para impulsar las áreas de oportunidad que hayas detectado. Las herramientas que necesitas para mejorar ventas son mucho más asequibles de lo que crees, es cuestión de que te decidas a usarlas.

*# # #*

**Acerca de Prezi**

Prezi es la plataforma de presentaciones que ayuda a sus usuarios a comunicarse poderosamente con su audiencia y clientes. A diferencia de las diapositivas, el lienzo interactivo único de Prezi fomenta la conversación y la colaboración, haciendo que toda tu presentación sea más atractiva, convincente y memorable. La última oferta de Prezi, Prezi Next, es una plataforma de presentación de ciclo completo para que todos puedan crear presentaciones visualmente impresionantes, presentarlas de una manera más natural y conversacional y, analizar su efectividad. Fundada en 2009, y con oficinas en San Francisco, Budapest y Ciudad de México, Prezi ahora promueve una comunidad de más de 85 millones de usuarios y más de 325 millones de presentaciones de Prezi en todo el mundo. Sus inversores incluyen Accel Partners, Spectrum Equity y conferencias TED. Para obtener más información, visita [www.prezi.com](http://www.prezi.com).

Más información:

​

* ​Prezi blog post - [https://blog.prezi.com/es/prezi-next/](https://blog.prezi.com/es/prezi-next-la-primera-herramienta-de-presentaciones-de-ciclo-completo/)
* “Tasty” video - [https://youtu.be/nBZ7hryUpNg](https://u2815656.ct.sendgrid.net/wf/click?upn=inJ2kEudI8-2BysRRyG51tAOpj39-2BvSiCLu96lzNvPeza6LPjTdpYPsJ-2BM7o7kCIGerF9iXDWy27Gzg6NdsDC8grwPw6ExQzPDMpwL5bdQNS1KXYLY9325nxOlsnGARnGF16SxBHzKvAmXvMK0m-2B-2FeJw2R1l4BCwnjgBXfAKrGwQ1HEk-2FxfF6FQNTVySrkiUEI_z3SMC3gEHcjMTj5cDMR2-2B1niQWYsjq82ykfxaObJ1J8SeUGRs98chCJEunQ8-2FgI4U4TxE2RZr0NUHyam98m9jFtkculSW8UpZ9H-2FTlxqf9mCPuGgYfBuZv5RwL-2BtD5v2HjUo-2F-2Bxf3uysB5uY8tML3EeM678Pd5LGJnxfWmZPf4-2FHhycvzVwuM-2FUtyuIZyieebXQqvy3EOEQkncBJKu1eX7p4N1XJxIH8vrsMtkgHZJVmQCNe2ZMtGL-2BrtVCBOgDcBJh2Ifnf0H9LErCvCbl3fg-3D-3D)
* Prezi Next video - [https://www.youtube.com/watch?v=RIy-TpsffaI](https://u2815656.ct.sendgrid.net/wf/click?upn=inJ2kEudI8-2BysRRyG51tAOpj39-2BvSiCLu96lzNvPeza6LPjTdpYPsJ-2BM7o7kCIGerF9iXDWy27Gzg6NdsDC8grwPw6ExQzPDMpwL5bdQNS1KXYLY9325nxOlsnGARnGF16SxBHzKvAmXvMK0m-2B-2FeJ-2FR0n1MGZZ9YGRDTkW3sMVjOM9ZOPWkZXWG8wRAFQk6OGKaPXoFdbDjbzfrPIhmjjQ-3D-3D_z3SMC3gEHcjMTj5cDMR2-2B1niQWYsjq82ykfxaObJ1J8SeUGRs98chCJEunQ8-2FgI4U4TxE2RZr0NUHyam98m9jFtkculSW8UpZ9H-2FTlxqf9mCPuGgYfBuZv5RwL-2BtD5v2fMahBY2JH4OfoXpBIuFsMy7Bq3XOfpzB0d-2FksxrC8ljLoakH3mqRmt50quhOcAGjNdgDGEKpXGyElFrrZlXIKU8SiiM3hDEc-2FrtKPI9mGci2oj0skHxfdqlCO4ufGuUWc7SOGWvf1FqwQP4B3NUZhA-3D-3D)
* Descargar Prezi Next Press Kit - [​Aquí](https://u2815656.ct.sendgrid.net/wf/click?upn=inJ2kEudI8-2BysRRyG51tAOpj39-2BvSiCLu96lzNvPeza6LPjTdpYPsJ-2BM7o7kCIGerF9iXDWy27Gzg6NdsDC8grwPw6ExQzPDMpwL5bdQNS1KXYLY9325nxOlsnGARnGF16SxBHzKvAmXvMK0m-2B-2FeJyT2AHa5DZG9NckAuCI-2BevUb2a3vtOTyBMFGuZGdmcxYj-2Bvdwysj4B6eNtXMRfdTCHbNbplqiShNz9O-2B0YUnQLg-3D_z3SMC3gEHcjMTj5cDMR2-2B1niQWYsjq82ykfxaObJ1J8SeUGRs98chCJEunQ8-2FgI4U4TxE2RZr0NUHyam98m9jFtkculSW8UpZ9H-2FTlxqf9mCPuGgYfBuZv5RwL-2BtD5v2CoqsStQUaUfiADqFU7vE1T769WE1ybYdmkgh2YYprChVoHchdv0lPzhMJ9aoQtk6x310s-2Fnq1rp0fvZoIcuB8j4a2BPnZFrZ2Xo9EBJnbtoWFFDDuajkFe7xDiUMuM6vq9rfTHqClrbT7CjcmmAVxQ-3D-3D) puedes encontrar, screenshots, im​ágenes, gifs, y más.

**Contacto**

Geraldine Sanchez

+52 55 6392 11 00

Río Rhin 27, México D.F.

[geraldine@another.co](mailto:geraldine@another.co)