



**7 CLAVES**  
PARA SOBRELLEVAR  
LA CRISIS Y VENDER  
EN CUALQUIER PAÍS

# LAS 7 CLAVES PARA SOBRELLEVAR LA CRISIS Y VENDER EN CUALQUIER PAÍS

Vemos cómo el mundo se cae a pedazos, la bolsa se desploma como nunca, la gente desespera, empiezan las protestas y el desempleo se dispara.

Perfecto escenario para pensar que **nada de nuestro es nuestra culpa** y que nada podemos hacer más que cruzarnos de brazos y esperar.

Los miedos llevan a la depresión, lo que nos paraliza, genera inactividad y se reduce nuestra creatividad, generando falta de foco y consumando la profecía auto-cumplida.

## ¿Rendirse?

A no desesperar. **Las crisis son partes de un ciclo**, al igual que todo en la naturaleza. Terminamos un verano, estamos pasando por un otoño...**y se viene el invierno**. A continuación, te daré las claves para estar listo y cuando llegue la primavera, saldremos más

fuertes que nunca. Las crisis son oportunidades. Fortalecen a los que lo merecemos y castiga la mediocridad.

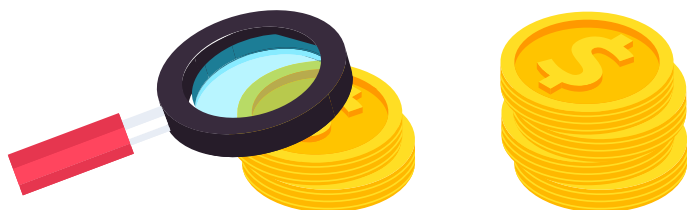
Si tú ahora estás pensando “pero, pero, pero...” este artículo no es para ti, sino para aquellos que resistiremos y nos adaptaremos. Sin excusas.

**Spoiler Alert: LA CLAVE ES ACCION... ¡Saldrás mejor**



**Francisco Israel**

*Padre de 2, orgulloso marido, futbolero, tenista de verano, fanático autodidacta, cuestionador de la academia, networker, emprendedor, empresario, director en Frismo.com, conferencista en temas de marketing, ventas, emprendimiento.*



# CLAVE #1: AYUDAR

No quiero seguir aburriendo con lenguaje apocalíptico, pero hoy 04 de Marzo 2020, vemos que todavía no tocamos fondo. Esto empeorará. Todavía no llega el invierno de la crisis, estamos en el otoño. Pero eso es una buena noticia. Todavía nos podemos preparar.

Detrás de cada venta hay un problema resuelto...y adivina qué...durante las crisis existen millones de problemas! Ergo, millones de oportunidades.

*“Pero, pero, pero...” Los mediocres pueden parar de leer acá. Segunda advertencia.*

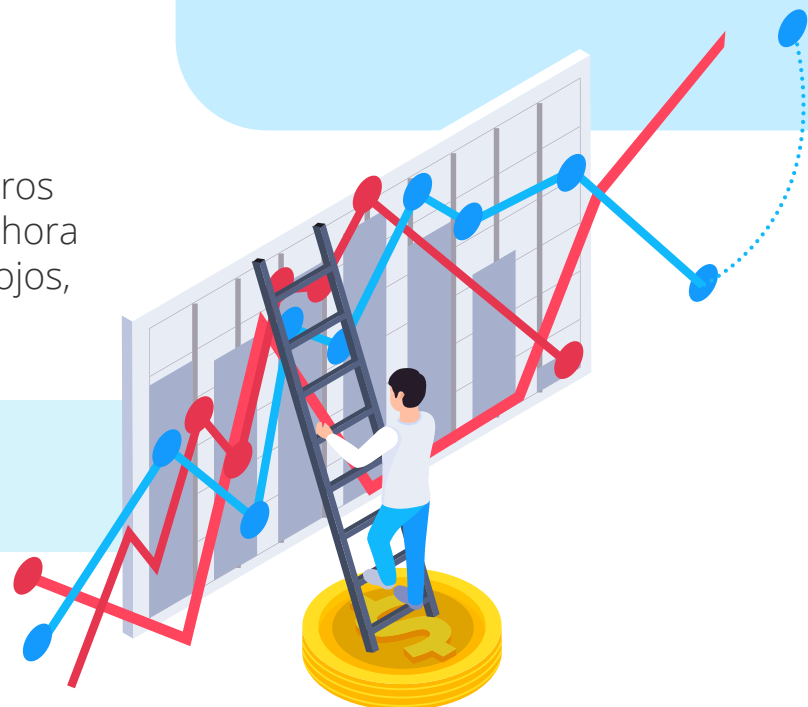
Este es el momento para:

- **Ser voluntario:** ofrécete aunque no sea tu trabajo
- **No quejarse:** Más bien ayuda a subir el ánimo, aporta!
- **Trabaja un poco más.** Aquellos empleados/proveedores que se la jueguen en esta etapa serán los que prevaleceremos.
- **Desenfócate:** Sí! Desenfócate. En otros momentos el foco es la clave, pero ahora es el momento de innovar, abre los ojos, escucha, crea.

**Un punto más:  
¿Cuándo? AHORA MISMO.**

## ¿QUÉ ES VENDER?

La venta es un acto de cooperación y empatía, donde ambas partes obtienen algo para estar mejor. Si quieres tildar la venta con valores diferentes a esto, te estás engañando o bien, te engañaron o mal-educaron. La clave #1 es entender que este es el momento para ayudar, algunas de esas ayudas vendrán con precio, otras no. Si ambos nos beneficiamos, no debemos tener problemas en cobrar.

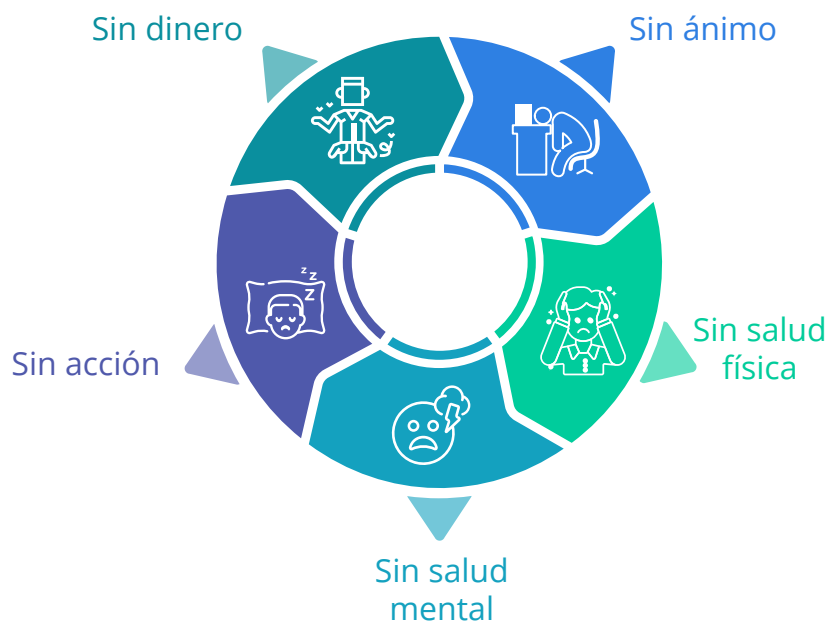


## ¿SIN ACCIÓN?

Levántate, sal a caminar, cambia la energía, llama a alguien, sube la muisca, agarra un libro, escribe un blog post, manda un email, haz un plan, medita, alaga a alguien, pide un consejo, da un consejo, envía la propuesta, haz seguimiento, retoma el curso. Cualquiera de éstas te llevará a la acción, y a la siguiente etapa para transformar el círculo de vicioso a virtuoso.

# CLAVE #2: INVIERTE EN TI MISMO

*¡Sal de este círculo vicioso!*



¡Debemos romperlo! Puedes pararte en cualquiera de éstos y romperlo:

**Sin ánimo:** Escucha podcasts, lee o escucha libros inspiracionales, júntate con gente positiva (y elimina la negativa!)

- o **Baja Audible.com** (gratis 2 libros!). Busca autores como Zig Ziglar, Jim Rhon, Brian Tracy, Tony Robbins.
- o **Podcast recomendado (gratis):** Tim Ferriss

**Sin salud física:** El ejercicio físico es clave. Hoy es totalmente gratis y sólo necesitas 2 metros cuadrados.

- o **Ejercicio físico (gratis):** [NEW Body Project Boxing Abs cardio workout from home - YouTube](#)

**Sin salud mental:** El ejercicio mental es tan importante como el físico para romper la inercia de inactividad. Aquí mi recomendación:

- o **Ejercicio Mental:** (Incluidas con la membresía de Audible.com) [Practicing Mindfulness: An Introduction to Meditation, The Power of Self-Compassion](#)

**Sin dinero:** ¡Prospecta más y mejor! Haz un llamado más. Atente a los fundamentos de la venta: resolver problemas (más de esto adelante).

**Un punto más:  
¿Cuándo? AHORA MISMO.**

# CLAVE #3: APLICA LOS PRINCIPIOS DE LOS NEGOCIOS

Nadie te va a regalar un centavo. No te darán el negocio, por la buena onda. Así no funcionan los negocios. Tienes que aportar valor. Y no solo eso...ojalá sea bastante "único". Típicamente llamada "propuesta de valor única" (UVP). Pero esto ya lo has escuchado.

¿Qué cambia ahora? Pues todo! Tu UVP está probablemente obsoleta. Ya no sabemos cómo reaccionará el mercado ante tu oferta, entonces ahora es cuando ser capaz de reaccionar rápido e innovar semanalmente es clave.

**"Enter Communication":** Con los clientes que te quedan, levanta el teléfono, haz preguntas, escucha, entiende los problemas y profundiza. Es en en estas etapas de comunicación empática y genuina donde se genera la confianza, la conexión. Éste es requisito necesario pero no único. Ahora debes adaptarte.

Otro principio en los negocios, y dentro de la comunicación es la difusión de tu (¿nueva?) UVP. También llamado Marketing. Perfecto, cambiaste, tienes algo valioso.



## PRINCIPIOS BÁSICOS DE LA VENTA

Es verdad que tenemos que innovar para adaptarnos. Pero eso modifica solo tu estrategia. ¿Sabes qué no se modifica? Las fases de la venta: Prospeccionar, calificar, presentar y cerrar (con tu "nueva" UVP).

Pero esto tú ya lo sabes... entonces, ¿Por qué no lo estás haciendo?

¿Cómo hacemos para que todos tus (¿nuevos?) clientes se enteren? Tienes que encontrar el canal adecuado. Algunos tips:

- Si tu negocio es b2b, social selling – prospección 1-1 por LinkedIn es un excelente canal.
- **Marketing de contenido:** Genera valor orientando a tu audiencia. Educa, enseña, haz webinars, ebooks, audios.
- **Anuncios:** Seguimos full en digital y probablemente tu audiencia está buscando (google ads) y si no, pues se está informando en otras redes (fb, insta, LinkedIn).
- **¡Levanta el teléfono!** Desde la nueva era de los mensajes instantáneos, pareciera que una buena conversa está obsoleta. Está más vigente que nunca! Conversar es una excelente manera de conectarse, mantener el lado humano de los negocios.

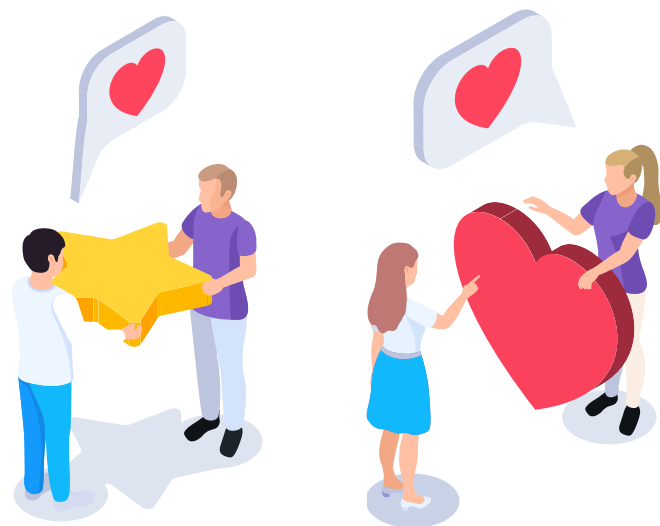
## CLAVE #4: TOMA RIESGOS (MEDIDOS)

Este es el mejor momento para ganar una mejor porción del mercado (Market Share). Con todas las empresas en modo:

- *“Esperando a ver qué va a pasar...”*
- *“Recortando en gasto–especialmente de marketing...”*
- *“No estamos tomando riesgos...”*
- *“Estamos a la defensiva...”*
- *“Vamos a pausar unos meses hasta que esto pase...”*
- *A mi me huele como una super oportunidad! Me huele a “Camarón que se duerme...”*

Aquellas empresas que inviertan, se adapten, innoven, se arriesguen (mesuradamente) y piensen fuera de la caja...

**Un punto más:  
¿Cuándo? AHORA MISMO.**



## AHORA MISMO

### ¿QUÉ PREGUNTAR?

- ¿Qué le duele a tu cliente?
- ¿Cuánto le cuesta?
- ¿Cuánto está dejando de ganar?
- ¿A quién más involucra?
- ¿Qué pasa si no lo resuelve?
- ¿Cuánto dura este dolor?
- ¿Hay alguien más intentando resolver?
- ¿Puede tu organización adaptarse?

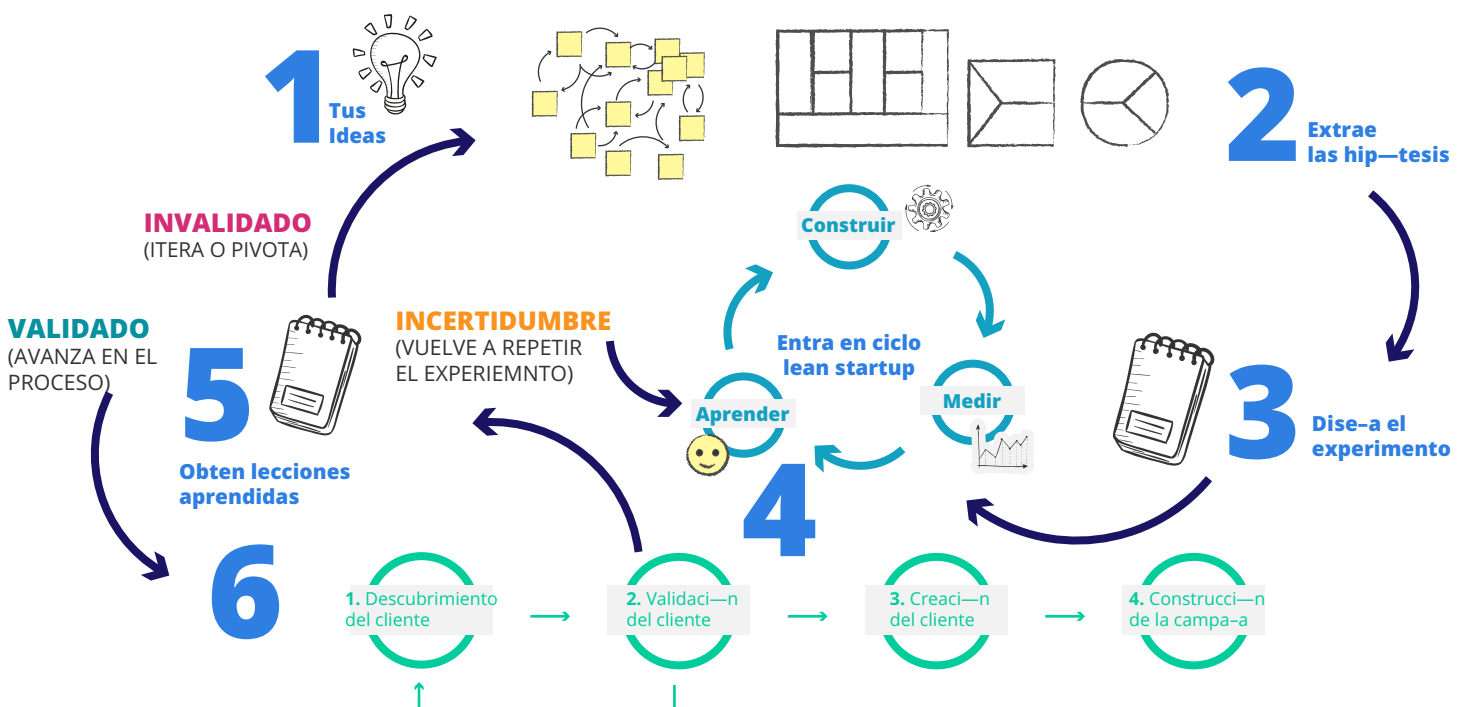
...Son las que saldrán fortalecidos en la primavera de la crisis. Aquellos que se duerman, se los llevará la corriente.

Si tienes un rol comercial, de marketing y/o eres dueño de tu empresa, seguro estás (o deberías estar!) en contacto con tus clientes. Pero ahora no es el momento de “tomar el pedido”. Ahora es el momento de hacer excelentes preguntas, escuchar y conectarte. Con mentalidad de detective, descubre los nuevos problemas. Descubre:

Ahora es cuando tenemos que tener una mentalidad emprendedora e innovadora, bajar la guardia, ser humildes y adaptar la oferta.

Te quiero dejar con un recuadro acerca del modelo de innovación de “The Lean Startup” que entenderás enseguida y es un buen recuerdo para tener en cuenta en tus próximas conversaciones con clientes y con tu equipo (innovador) interno.

### EL PROCESO LEAN STARTUP



# CLAVE #5: APALANCA Y CREA FUERTES RELACIONES

Y si tu producto/servicio no era esencial, ahora es cuando debes adaptarte y hacerte indispensable. **Escucha a tu cliente, protege tu base actual de clientes.** ¿Sabías que es 5 veces más caro encontrar nuevos clientes que mantenerlos?

Tus clientes están pasando por un período de toma de decisiones irracional. Si **tú puedes ser ese asesor lógico**, calmado y confiable, tienes la mitad del trabajo (de ventas) logrado.

Esto no se puede lograr sin **interesarse genuinamente** por aportar valor, resolver problemas, preguntar con humildad y sin asumir que sabemos todas las respuestas, especialmente no ahora.

Una buena forma que un tomador de decisión entra en razón es **mostrándole el ROI (retorno sobre su inversión)** de la compra. Estima bien el tamaño (gap) del dolor y genera más valor. ¿Simple, no? ¿Entonces por qué no lo estás haciendo? ¿Por qué no te lo están comprando?

Conoce bien a tus clientes, al punto de **entender sus objetivos personales, empresariales, familiares.** Finalmente estos se alinean. Alinéate con sus objetivos.

...y viceversa. **Mostrar a tu cliente el impacto que tiene para tu organización, y para tu familia,** genera una cercanía que vuelve la relación aún más personal.

Si todavía puedes, **adelántate a la reducción de costos**, siendo proactivo. No te quedes frente a tu computador esperando la llamada del terror que comunicará el ahorro en costos.

Por último, sino queda otra, no descartar la reducción de precios. Defiende esta opción a toda costa y no dejes que te saquen. Si sales de la planilla de pagos, hay más probabilidad de quedar en el olvido. Recuerda que todas las crisis pasan. Y si nos mantenemos en al payroll, **ya habrá tiempo para un aumento en los precios y recuperar terreno perdido.**

**¡Levanta el teléfono y llama!**

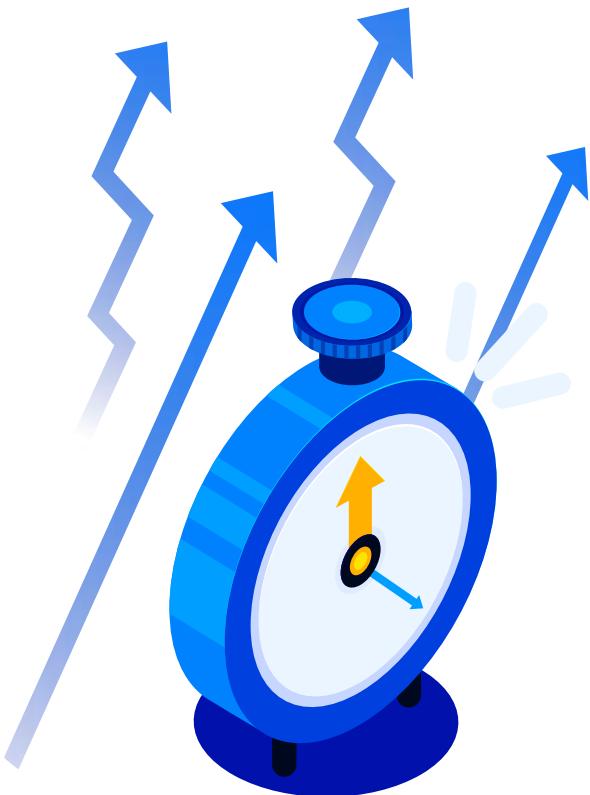
## LAS EMPRESAS NO COMPRAN

Las empresas no compran cosas. Las personas compran en nombre de las empresas. Si quieres vender tus (¿nuevos?) servicios es necesario crear relaciones de confianza.



## EJEMPLO DE OPORTUNIDAD DURANTE LA CRISIS

El teletrabajo nos dio el maravilloso regalo de dejar de lado formalidades y obligarnos a tener llamadas de 20 minutos que antes eran reuniones de 90 minutos. Nos ahorramos trayectos que ahora se convierten en más tiempo de prospección y marketing. Nos está obligando a hablar de las cosas más importantes de nuestros negocios, lo cual es info valiosa para vender!servicios es necesario crear relaciones de confianza.



## CLAVE #6: ACELERAR

Imagina que estás en la mitad de una carrera, y todo el resto baja la velocidad. ¿Qué harías? ¿Bajar la velocidad también?

¡¡¡NO CREO!!!

Es el momento de ser ágil, meter velocidad y pasar por el lado a tu competencia.

La VELOCIDAD es tu amiga ahora, es tu mayor ventaja, y es tan simple como un mindset apropiado.

¿Tu empresa tiene muchas burocracias para vender? Puedes ya te lo dije antes... *“Camarón que se duerme...”*

Es cierto que con toda esta incertidumbre es mucho más difícil tomar decisiones. Pero es igual para todo el mundo, incluso para tu competencia. Toma un midset LEAN STARTUP y toma muchas decisiones rápidas y baratas, en vez de pocas lentas y caras.

Revisa cómo puedes lograr que tu equipo tome decisiones más rápidas. Que entreguen los servicios más de prisa, productos mínimos viables aceptables y adaptables.

Agiliza el proceso de venta. Pre-define opciones antes de vender. ¿Recibirás pagos en cuotas?, ¿Qué medios de pago aceptarás ahora? ¿Recibes canjes?

**Un punto más:  
¿Cuándo? AHORA MISMO.**

# CLAVE #7: UN KILÓMETRO EXTRA

Después de escuchar muchos NO, durante el día y la semana, es fácil deprimirse y pensar que la crisis te la va a ganar. Pero es ahí cuando los ganadores hacen la diferencia, **sacan fuerzas de flaqueza y hacen una llamada más.**

Multiplica una llamada más por todos los días de la crisis y es una ventaja injusta por sobre tu competencia.

Se habla mucho acerca del equilibrio laboral, y de cómo debemos balancear las horas que trabajamos con nuestra vida personal y familiar. Pero en mi opinión, y siguiendo el camino de varios empresarios exitosos, **para lograr resultados extraordinarios, debes tener un comportamiento extraordinario.**

No digo que tengas este comportamiento de trabajar 14 horas al día durante años. Digo que lo mantengas durante unos pocos meses, durante el otoño y quizás el invierno de esta crisis.



## ¿NO TENGO TIEMPO?

- Apaga Netflix. Es ridículo la cantidad de tiempo perdida acá. Por último úsalo para ver algún programa con contenido y que te anime.
- Limita la lectura de las noticias. Pueden ser repetitivas y llenarte de mala energía. Revisa sólo aquello relevante para tu negocio, busca oportunidades. Está lleno.
- Recontra limita tus redes sociales y grupos de chat: Si pusieras esas horas en encontrar nuevos clientes, adecuar tu oferta, o generar material de marketing, serían 2-3 horas disponibles en promedio al día

Cuando hayas mantenido con tus clientes, hayas recorrido un kilómetro adicional por ellos, hayas podido volver a subir los precios, tengas estable tu cartera de clientes, y hayas ahorrado para las lindas vacaciones, ahí es el momento de balancear.

En los kilómetros de la vida normal, hay mucho tráfico y atochamiento. Cuando son las 10pm y los niños se fueron a dormir, tu competencia también. Pero si tú sacas 2-3 horas más de trabajo, cuando todo está en silencio, por muchos días del invierno, sacarás una ventaja. **De 9 a 6pm están todos trabajando. Pero más tarde...no hay tráfico.**

Mira todo este tiempo disponible: Hay un montón de tiempo disponible, si apagas Netflix, te levantas más temprano, descartas las noticias irrelevantes acerca de cómo se desploma el mundo.

Mira alrededor tuyo. La mediocridad es la norma. Una llamada más, un email más, un kilómetro más...te harán destacar y valdrá la pena.

**Un punto más:  
¿Cuándo? AHORA MISMO.**





*¿TE INTERESA QUE TE  
AYUDEMOS A CONTACTAR  
MÁS EMPRESAS EN EL CANAL  
B2B PARA NUEVOS NEGOCIOS?*

**Contáctanos**

*Email: [info@frismo.com](mailto:info@frismo.com)*

*Teléfono: (+56) 998 882 212*

**® FRISMO Social Selling,**  
*Reservados todos los derechos de  
la agencia, Santiago de Chile*

