

Vende experiencias, no productos o servicios

En la actualidad, la clave del éxito comercial no reside en ofrecer un producto, sino en crear experiencias memorables.

Este enfoque transforma la venta y establece vínculos emocionales con los consumidores.



¿Qué significa vender experiencias?

Conexión emocional

Implica conectar emocionalmente con el cliente a través del producto o servicio.

Disney

No vende entradas, sino una experiencia mágica y personalizada.

Apple

No vende tecnología, sino elegancia, estatus y perfección.



Unlock
your financial
future.

¿Cómo generar una experiencia?



Crear una historia

Desarrolla una narrativa alrededor de tu producto o servicio.



Compartir testimonios

Difunde experiencias positivas de tus clientes.



Usar redes sociales

Aprovecha Facebook e Instagram para mostrar experiencias.



Enfocarse en emociones

Resalta beneficios personales y transformaciones del cliente.