

SER UN IMÁN DE CIERRES



LA CUEVA EN EL TIEMPO

La cueva es un
fenómeno
antropológico y
biológico.



LA CUEVA EN EL TIEMPO

Las mujeres tienen un fuerte poder e influencia en la intención de compra de una propiedad.



LA CUEVA EN EL TIEMPO

Debe ser un lugar:

- Seguro
- Controlable
- Confortable



MARKETING SENSORIAL



Las casas que huelen a humedad, cigarrillo o a perro se demoran hasta 3 veces más en vender.



MARKETING SENSORIAL

9 de cada 10 personas sienten más atracción hacia una propiedad que tenga olores familiares y se sienta cálida.



PROCESO CONSULTIVO



**La velocidad de procesamiento
del cerebro es de 20 km/h**



UTILIZA VERBOS

El cerebro tiene mayores estímulos cuando escuchas verbos.

- Podrás
- Lograrás
- Disfrutarás
- Ganarás
- Protegerás



EL MUNDO SE MUEVE POR:



- MIEDO
- PLACER
- AMOR
- DINERO



MIEDO

- **Altas tasas de interés**
- **Altos precios**
- **Perder el dinero**



PLACER



- **Autorrealización**
- **Vista**
- **Pasar a un siguiente nivel**



AMOR

- **Render**
- **Personalización**
- **Recomendación de acabados**



DINERO



- Rentabilidad
- Ingresos Pasivos
- Optimización del crédito



LA EDUCACIÓN ES LA SOLUCIÓN

Tu cliente es el mejor vendedor que puedes tener en tu equipo.

¡ENSEÑALE!



VENDEDOR VS CERRADOR



**El cerrador escucha,
pregunta y cierra
objeciones.**



IMPERIO DIGITAL

WhatsApp

Instagram

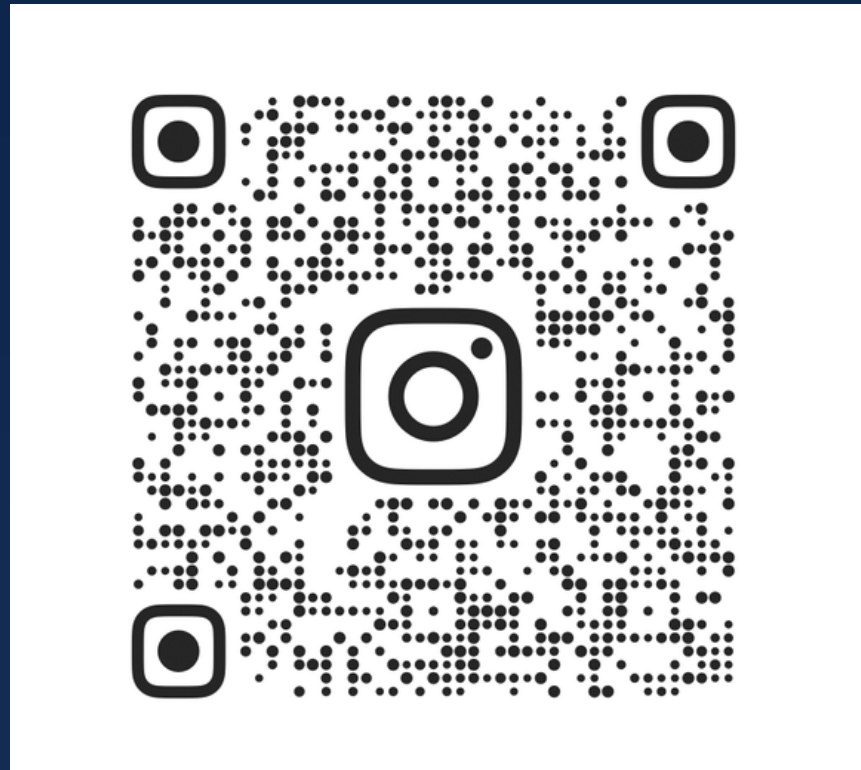
YouTube

TikTok



El éxito de este negocio no es vender y prometer, es enseñar, ser honesto y transformar la vida de las personas.





¡GRACIAS!