vinetur

¿Una pregunta ilumina las ventas de tus vinos?

lunes 14 de noviembre de 2022

ESCRITO POR CARMEN BENGOECHEA BERNAL



Ayer realicé una charla sobre "¿Cómo alimentar las buenas preguntas en menores?" en la entidad cultural "Asociación Las cosas que hacemos" y ahora te preguntarás qué relación tiene esta charla con mis vinos. Tú creas vinos y después los vendes ¿no? **Vender y comunicar son sinónimos** porque la comunicación es una competencia filosófica que consiste en crear un mensaje para provocar una acción determinada en quien lo recibe.

Tus vinos se venden porque comunicas con acierto. Para comunicar con acierto tienes que hacerte preguntas y tienes que crear preguntas para convencer con deleite a tus clientes. Todas las personas preguntan pero no todas saben hacer buenas preguntas.

¿En qué consiste una buena pregunta y cómo puede servirme para vender mis vinos? Te muestro dos imágenes para que descubras los elementos claves a tener en cuenta para crear una buena pregunta.

Buena pregunta

Aquella que armoniza la reflexión, la acción y la afectividad



CUIDA: valoras emociones, sentimientos y afectos tanto propios como ajenos
PROPICIA: diseñas propuestas y realizas tareas concretas
RADICALIZA: clarificas y profundizas tu pensamiento

Ten en cuenta

FINALIDAD: ¿para qué pregunto?
CONTEXTO: ¿es el momento y el lugar óptimo para preguntar?
CONSECUENCIAS: ¿qué pasará después de preguntar?



Para crear una comunicación que conecte con tus clientes hay varias preguntas claves que debes hacerte y qué debes hacer a tus clientes:

Preguntas para ti:

¿Qué conozco de mi cliente?

¿Qué hace mi vino por mi cliente?

¿Qué distingue a mi bodega de otras bodegas?

¿Qué principios y valores muestra mi bodega?

Preguntas para tus clientes:

¿Qué espera de un vino?

¿Cómo elige un vino?

¿Cuál es la finalidad de comprar tu vino: regalar, disfrute propio, compartir...?

Las buenas preguntas te ayudan a crear un MENSAJE que enamore a tus clientes. ¿Qué tiene que tener ese mensaje?

1. Pregunta que capte la atención

2. Pregunta que despierte el deseo

3. Pregunta que muestre que tus vinos aportan placer y otros beneficios

4. Pregunta que invite a conocer tu vino

Como ves las preguntas tienen mucho poder sobre las personas, si sabes cómo crearlas con acierto tu comunicación mejorará y las ventas de tus vinos también.

También estoy alegre porque finalmente **gracias a mis preguntas** he conseguido mi acreditación para asistir



¿Te atreves a crear buenas preguntas?

Un abrazo vinosófico, Carmen Bengoechea Bernal

www.carmenbengoecheabernal.com