vinetur

¿Es suficiente con hacer un buen vino?

martes 7 de febrero de 2023

ESCRITO POR CARMEN BENGOECHEA BERNAL



Sabes hacer buen vino pero... ¿sabes cómo venderlo?

¿Sabías que vender es sinónimo de comunicar?

¿Sabías que comunicar es propiciar la acción de quién recibe el mensaje?

¿Sabías que la acción la decides tú?

En tu caso: que te compren tu vino.

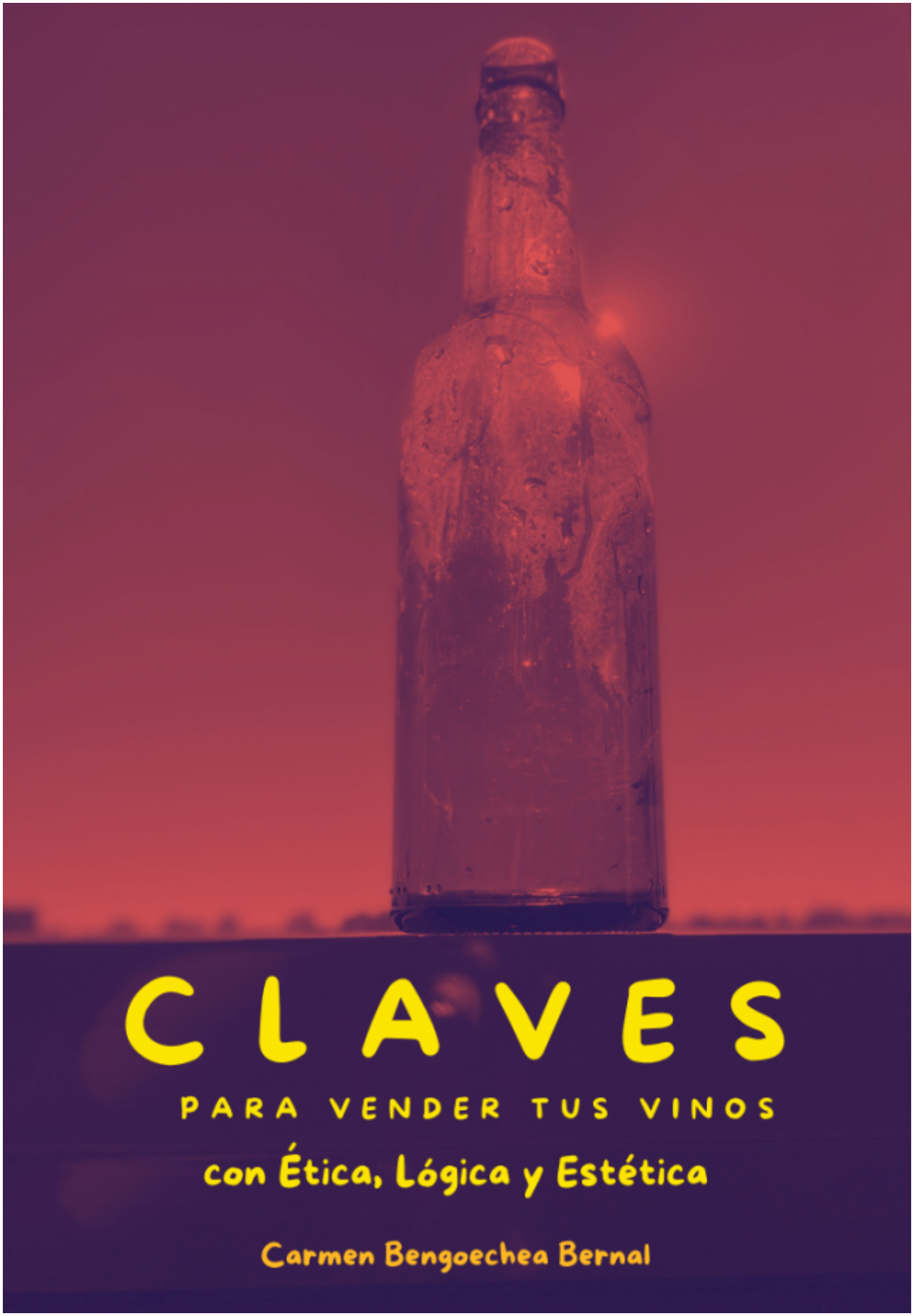
En tu caso: que conozcan tu bodega.

En tu caso: que conozcan tus enoexperiencias.

¿Cuál es tu caso?

Desde hace años disfruto de los vinos españoles, sigo pensando que son los mejores del mundo, claro que he probado otros vinos pero siempre regreso a mis raíces. El amor que tengo al vino me hizo maridar éste con otra de mis pasiones la Filosofía. ¿Sabes que cuánto más conozco el mundo del vino más conexiones encuentro con la Filosofía? Regreso a la comunicación porque he descubierto que es uno de los puntos a trabajar de las bodegas españolas ¿por qué? Porque no es lo mismo hacer un buen vino que saber venderlo, es decir, comunicarlo.

Si la comunicación trata de convencer y deleitar para coneguir como resultado la compra ¿qué pasa con la comunicación de las bodegas españolas? ¿No venden? Claro que venden y mucho pero seguramente podrían vender más o llegar a esas personas que no consiguen enamorar. Después de varios meses leyendo y hablando e incluso haciendo formación sobre vinos, he creado un nuevo libro específico sobre vinos y comunicación. Hoy me encantaría mostrarte un libro que une la venta, la comunicación y la Filosofía.



CLAVES

PARA VENDER TUS VINOS

con Ética, Lógica y Estética

Carmen Bengoechea Bernal

¿La Filosofía puede ayudarme a vender mis vinos? Sí. Ahora te cuento más detalles:

- Necesitas mostrar tus principios y valores de tu bodega, es decir, tu ética.
- Necesitas crear un mensaje coherente para convencer, es decir, usar la lógica.
- Necesitas diseñar un relato que genere deleite y que emocione, es decir, aplicas la estética.

La Etica, la Lógica y la Estética son ramas de la Filosofía, todas ellas están presentes en tus vinos. Si las conoces podrás aplicar con mayor acierto sus recursos para comunicar con valor, coherencia y deleite.

Este libro está creado con mucho cariño para ti que tienes una bodega que habré disfrutado alguna vez o lo haré en un futuro. Este libro te propone conocer cómo aplicar las ramas de la Filosofía en tu comunicación, reflexionar sobre tu propia comunicación y transformar tu comunicación con esas claves. Este libro está escrito pensando cómo maridar mi labor filosófica con tu labor.

Seguro que ahora estás pensando ¿y de va este libro? Te muestro el índice para que conozcas un poco más su contenido:

ÍNDICE

COMUNICA CON VALOR

La valoración y la comunicación son competencias filosóficas 11
La comunicación ética 12
Tus principios y valores 17
Los principios y valores de tu cliente 25
La confianza propicia las ventas 28
Cómo crear una comunicación ética para tu bodega 31

COMUNICA CON SENTIDO

La comunicación y el diálogo son competencias filosóficas 48
El sentido y el significado de tu comunicación 55
Tus razones 58
Las razones de tu cliente 59
La coherencia propicia las ventas 60
Cómo crear una comunicación lógica para tu bodega 61

COMUNICA CON DELEITE

La creación es una competencia filosófica 71
El placer compartido de palabras e imágenes y otros elementos sensoriales 73
Tus deseos 79
Los deseos de tu cliente 82
El deleite propicia las ventas 83
Cómo crear una comunicación estética para tu bodega 84

ANEXOS

PARA CUIDAR LA COMUNICACIÓN DE TUS VINOS

Este libro está en formato digital y contiene diversos anexos (más de 100 páginas) para que puedas crear una comunicación con valor, con coherencia y con deleite para enamorar a tus clientes. Si he despertado tu curiosidad puedes comprarlo por 76 euros escribiendo a librosparapensarmejor@gmail.com

¿Sabes por qué he elegido "76"? Porque nací en el año 1976 y he querido hacer un guiño al término cosecha. ¿Cómo pones el precio de tu vino? Este tema también es para reflexionar en otro momento ¿no?

Por otro lado, me encantaría presentar este libro en tu bodega ¿qué te parece la propuesta?

Recuerda, vender es comunicar y no podemos comunicar de forma acertada sin saber para qué comunicamos, a quién comunicamos, cómo comunicamos y sobre todo cómo funciona la comunicación.

¿Te atreves a comunicar con valor, coherencia y deleite?

Un abrazo vinosófico, Carmen Bengoechea Bernal

Contacto: librosparapensarmejor@gmail.com