

10 Sugestiones hipnóticas que venden constantemente.

¿Quisieras tener un ejemplo de cómo implantar sugerencias en el inconsciente de tus clientes? Ya hemos hablado de cómo poner o inducir un ligero trance en los clientes, puede permitir que ciertas sugerencias penetren de manera más sencilla, con menos resistencia, su subconsciente. De nuevo, utilizar estas técnicas para vender "arena en el desierto" o "hielo en Alaska", sólo conducirá al fracaso económico y a la ruina. Debemos estar seguros del valor que nuestro producto o servicio agrega a la sociedad.

Quizá te preguntes "¿Cómo hilar todo lo escrito en los artículos anteriores con este?". Buena pregunta. Te voy a resumir un poco hasta donde estamos. La siguiente será una guía muy práctica para poder aplicar de una manera sistemática algo similar a Marketing Hipnótico.

Guía para Marketing Hipnótico (básico):

- 1) Inicia generando interés al hablar de un problema existente.
- 2) Menciona que existe la posibilidad, en la información que sigue, de lidiar exitosamente con ese problema determinado.
- 3) Induce emociones y relajamiento en tus prospectos, antes de presentar tu producto, servicio o idea.
- 4) Piensa en beneficios, no en características.
- 5) Crea la experiencia para el prospecto de ya, en este momento, aquí y ahora, tener el producto, servicio o idea, y descríbela.
- 6) Domina el arte de utilizar sugerencias hipnóticas. A continuación te enumero las 10 más impactantes:
 - a) Mientras lees este comercial, te sientes más y más necesitado de probar y experimentar los beneficios de mi producto.
 - b) Cuanto más entienda lo valioso que este producto es para su vida, menos sentirá la sensación de posponer la compra..

- c) Después de leer este corto comercial, se dará cuenta de que su problema ya tiene una solución real y de que lo único que usted tiene que hacer es ordenarlo.
- d) Al navegar por las palabras de este comercial, comienza a pensar que realmente no tiene nada que perder y sí mucho que ganar si prueba nuestro producto.
- e) Es posible que mientras lee este anuncio, se imagine a usted mismo usando el producto y experimentando todos los beneficios que le prometimos.
- f) Mientras más lea este anuncio, más sentirá que esta es una oportunidad que no puede dejar de aprovechar.
- g) Cuanto más revisa este anuncio, más entusiasmado se siente y más urgente se le hace adquirir este producto inmediatamente.
- h) Todavía no lo sabe, pero al terminar de leer este anuncio, sentirá el pleno convencimiento de que este producto es lo que siempre había estado buscando.
- i) Todavía no se da cuenta, pero en pocos minutos se dará cuenta de que no puede tirar a la basura esta oferta y estará sacando inmediatamente su tarjeta de crédito.
- j) Con cada palabra que lee y viaja de este anuncio hasta su cerebro, usted empezará a entender cuanto este producto puede beneficiar su vida.

Recuerde que sólo son ejemplos, pero tienen el propósito de hacerle entender que un buen comercial mantiene a la gente interesada y les dice qué hacer, cuando están en trance. En el siguiente artículo, revisaremos cómo añadir emociones hipnóticas a nuestro comercial o anuncio.