

# 4. Duplica tus ventas



## Después de tu primera venta

1. DOCUMENTA TODO EL PROCESO DE CÓMO SUCEDIÓ (DE PRINCIPIO A FIN).
2. PLANIFICA CÓMO REPETIR EL PROCESO
3. ASIGNA TU PRIMERA META FINANCIERA: SALARIO MENSUAL BRUTO + BENEFICIOS
4. DIVIDE ESA CIFRA ENTRE 4 Y LUEGO ENTRE 5. EJEMPLO:
  - **\$6,000** / 4 = \$1,500 [ESTA SERÍA TU META DE VENTAS *SEMANAL*]
5. DIVIDE LA META SEMANAL ENTRE 5:
  - **\$1,500** / 5 = \$300 [ESTA SERÍA TU META DE VENTAS *DIARIA*]
6. ESTIMA CUANTAS **UNIDADES** DE TU SERVICIO O PRODUCTO NECESITARÍAS VENDER AL DÍA, A LA SEMANA O AL MES PARA LLEGAR A TU META. EJEMPLO: SI UNA UNIDAD DE TU PRODUCTO VALE **\$100** NECESITARÍAS VENDER:
  - **3** UNIDADES DIARIAS PARA LLEGAR A \$300 DIARIO
  - **15** UNIDADES A LA SEMANA PARA LLEGAR A \$1,500 SEMANAL
  - **60** UNIDADES MENSUALES PARA LLEGAR A \$6,000 MENSUAL

### DOCUMENTA LO QUE FUNCIONÓ:

- CONTENIDO QUE **CONECTÓ** A ESE PRIMER CLIENTE.
- CUALES CONTENIDOS GENERARON MAYOR **VALOR**.
- QUÉ **PREGUNTAS** TENIA EL CLIENTE ANTES DE COMPRAR.
- CUÁL FUE EL MOMENTO CLAVE QUE LLEVÓ AL CLIENTE A COMPRAR.