

Eduardo Chianea: Si aplicas esta técnica venderás más franquicias

¿Alguna vez te preguntaste qué impulsa a una persona a comprar una franquicia? En cinco preguntas se esconde la fórmula efectiva para vender tu negocio como franquicia.

¿Qué lleva a que una persona se decida por tu negocio?

1. ¿Tener una marca conocida y consolidada?
2. ¿Qué sea un negocio rentable y demostrable?
3. ¿Pertener a una industria (gastronómica, por ejemplo) o afín a los gustos del inversor?
4. ¿El sistema de franquicias?
5. ¿Qué el representante de la marca logre empatía con el inversor?

La respuesta es: Todos los puntos influyen, pero solo hay tres que definen una compra. Y esos tres puntos solo funcionan si se aplican en un orden específico siguiendo el método “Escalera secuencial de atracción”.

Este sistema lo inventó, hace un tiempo, Aristóteles. El filósofo griego describió esta fórmula de persuasión que lleva miles de años de éxito. Puedes aplicarla ya mismo a la venta de tu franquicia y aumentar, de forma radical, los resultados.

La escalera se compone de tres pasos:

- La credibilidad de la persona (y la marca).
 - La empatía que se logra entre el inversor, la marca y el/la representante de la marca.
 - Los hechos, el plan de negocio, los números.
1. Para que una propuesta comercial cree interés, el interlocutor debe generar confianza (por la marca y por la forma en que comunica). No alcanza solo “la marca”, también tiene que generar confianza.
 2. Hay que crear empatía. Detectar el verdadero deseo del comprador. Conectar de tal forma que no perciba que “le estamos vendiendo una franquicia”, sino que lo estamos ayudando, lo estamos asesorando.
 3. Una vez que logramos ser creíbles y generamos empatía, recién ahí el cerebro de la persona está abierto para escuchar el modelo de negocio. Parece sencillo de aplicar, ¿verdad? Si tienes interesados y tus ventas no son lo esperado, entonces necesitas cambiar tu comunicación y aplicar la escalera secuencial de atracción. Puedes aplicar de forma correcta el método de Aristóteles y vender más.

Para mayor información y/o asesoría, no dude en comunicarse con el Centro de Desarrollo Empresarial de Franquicias de la Cámara de Comercio de Lima al siguiente correo: cchia@camaralima.org.pe.