



Una carta de ventas efectiva debe ayudar a generar que el negocio brinde impacto, información y genere una reacción positiva en quien la reciba, es una extensión del área de ventas, deben mostrar credibilidad para que confíen en nosotros y lograr las metas.

Identifica a quien será enviada y el problema a resolver: Recuerda que no puedes generalizar el mensaje, cada persona podrá percibir el mensaje de forma distinta. Piensa en las necesidades que puede tener la persona que tenga la carta de venta, para poder brindar una solución a su problema. Detalla las razones que tengas para que adquieran tu producto o servicio, pero no muestres demasiado énfasis en las características técnicas del producto sino más bien en las necesidades que cubren a la persona, es decir, la ventaja personal que el lector obtendrá con tu servicio.

Introducción o Presentación: Mencionar cuando se fundó la empresa y los orígenes, la experiencia en el mercado, los servicios y la calidad que puedas brindar.

Formato fácil de leer: Utilizar títulos, subtítulos y otras ayudas visuales, deben tener la misión que el lector se interese por la información y que ésta no sea difícil de comprender o sea cansado leer la carta por ejemplo, los párrafos largos y que solo leemos letras, nos aburren y dejaremos de lado la lectura, evitemos la pereza mental, puedes ayudarte con un formato digital como un vídeo que explique los principales servicios.

Ofrecer testimonios: Es bien sabido que el brindar demostraciones del producto o servicio, ayuda a mejorar el aumento de ventas, revisa esta opción para que puedas compartir las experiencias exitosas de tus clientes al utilizar tus servicios y/o productos. También puedes utilizar el formato de vídeo para poder dar soporte de testimonios y también de ejemplos de uso.

Brindar ofertas: Un punto que no debemos dejar de aprovechar, detalla las promociones y descuentos que puedas brindar, recuerda que el cliente o tomador de decisiones deberá conocer el tiempo de finalización de ofertas, con esto ayudarás a convencer que realicen la compra, delimitaras la oportunidad, para que la tomen, puedes incluir un descuento adicional por actuar ahora, productos limitados o promociones especiales.

Ofrecer garantías: La confianza necesaria para que realicen la compra, por ejemplo: gastos de devolución gratis, los clientes deben asegurarse de que están en buenas manos y tienen una garantía de devolución. Tampoco olvides mostrar cómo se debe realizar el pago y que vías tiene disponibles.

Puedes considerar la siguiente estructura:

1. Encabezado o titular.
2. Subtítulos y texto informativo (historia de la empresa, ¿Por qué eres el experto?).
3. Beneficios a brindar: ofertas, promociones, descuentos, ventajas y beneficios al contratarte.
4. Testimonios de clientes o experiencias de tus servicios y/o listado de servicios.
5. Llamadas a la acción.
6. Otros elementos no textuales: videos, enlaces o links.

¿Cómo saber que tu carta de ventas funciona?

Imagínate que tu carta de ventas es tu página Web, si estuvieras leyéndola, ¿Te sientes convencido de comprar o te invita a también el modo más seguro para pensar en probar el servicio o comprarlo?, respondiendo esta pregunta, podrás identificar que es funcional, de esta manera has encontrado no sólo el camino más corto para crear tus propias cartas de ventas, sino también el modo más seguro para aumentar potencialmente tus posibilidades de éxito.

Una vez la tengas lista, utilízala, así podrás encontrar si está funcionando y **seguir adaptándola**, recuerda que debes enfocarla a quien estés enviándola, considera que el invertir unos minutos, te pueden brindar grandes beneficios económicos y cualitativos.

Ejemplos de cartas de ventas:

Puebla, 2 de Mayo de 2022

Por fin en México el Plan de Pensiones definitivo que asegura su tranquilidad total.

Estimada Lic. Rodriguez, ¿Está buscando un plan de pensiones que le permita, el día de mañana, disponer de la mejor calidad de vida y que, además, le garantice la mayor rentabilidad por sus ahorros? ¡Aproveche esta oportunidad!

El Plan de Pensiones Europeo ahora en México, le garantiza:

- Que obtendrá un 100% de rentabilidad.
- Que recuperará el 100% de su aportación, pase lo que pase.
- Que conseguirá un 10% TAE de regalo, desde el momento en que haga la aportación hasta el 20 de Febrero del 2035.

Además se beneficiará de importantísimas ventajas fiscales. Sra. Arenas, no espere más: venga a cualquiera de nuestras oficinas, visite nuestra web (www.paginaweb.com) o, si lo prefiere llámenos al 902 123 456 y le enviaremos un dossier informativo completo. A la espera de sus noticias, reciba una salutación bien cordial.

Firma(nombre y apellidos) (cargo y-o e-mail y-o telefono de contacto y-o sitio web)

PD: Oferta válida hasta el 24 de Febrero de 2020.

Madrid, 22 de Julio de 2023

Apreciada señora Urgaiz:

Asegúrese el viaje soñado y ahorre hasta un 15% Anticipese y elija con total libertad su destino de vacaciones y consiga un precio muy especial.

Visite ahora nuestra página web www.paginaweb.com o venga a vernos y haga su reserva antes del 29 de Abril y obtendrá grandes ventajas:

- Descuento de hasta el 15% en todos los precios.
- Gratis: excursiones opcionales (algunos destinos)
- Disponibilidad de plazas en todos los destinos.

Visítenos o llámenos ahora y uno de nuestros especialistas le informará personalmente respecto a todos nuestros destinos nacionales e internacionales y, si lo desea, le recomendará aquellos que se ajustan mejor a sus intereses, deseos y necesidades.

Somos expertos en viajes de vacaciones y nos complacerá mucho atenderle.

¡Aproveche esta oportunidad! Anticipese, elija y ahorre Le esperamos*,

Firma (nombre y apellidos) (cargo y-o e-mail y-o teléfono)

Visítenos o llámenos ahora: Luis Romualdo,

12 – VILLAGARCÍA Juan de la Peña,

17 – OLIVA Teléfono de información: 902 123 456

www.paginaweb.com

*IMPORTANTE: Promoción exclusiva y limitada hasta el 29 de Julio