



Tips para una tarjeta de presentación exitosa



Logre que sus futuros clientes tengan una excelente imagen de Usted o de su empresa y que elijan su opción cuando necesiten sus servicios o productos.

Como usted sabrá, lograr que el cliente acuda a usted cuando necesitan sus servicios o productos, no es tarea fácil, requiere de una importante formación de la imagen de su Empresa a través de un buen servicio, sin embargo, esto no es suficiente, y se necesita de **presencia** en la vida de sus posibles clientes...

¿Que es la presencia?

Con **presencia** me refiero a la facilidad con que sus posibles clientes lo recuerdan y cuán presente está Su empresa en las actividades cotidianas de la gente.

Estas son algunas de las posibles formas en que un cliente puede "tenerlo presente" a usted y su empresa:

Avisos (diarios y revistas)

Carteles

Tarjetas Personales comerciales

Folletos

Publicidad (TV, radio)

Como se ve, muchas son las posibilidades de hacer llegar lo que nosotros ofrecemos al público que deseamos, todo dependerá de cuanto podamos gastar y cuales son nuestras posibilidades de hacerlo ; en este sentido, siempre se busca el promedio entre efectividad de la publicidad y el costo de la misma (*cuanto vale hacer que 1 persona nos conozca y/o compre de nosotros*), siendo **muy importante** la efectividad de la misma, es decir, tal vez hacer que nuestra publicidad llegue a miles por muy poco dinero es interesante, pero si ninguno de esos "miles" compra nuestro producto o servicio, estamos malgastando el dinero. Sería muy interesante, lograr que cualquier persona a la que lleguemos con nuestra publicidad, tarde o temprano compre de nosotros, después de todo,

"prácticamente cualquier producto es necesario para toda persona en algún momento de su vida", entonces, cuando esa persona necesite su producto o servicio, es donde entra en juego la "presencia", ya que si esta recuerda a su empresa y con una buena imagen de usted, entonces, es prácticamente **seguro** que compre de usted, y digo prácticamente porque esto debe ir acompañado de un producto o servicio de calidad y una buena atención, lo que le concederá una **venta completamente segura**. De esta forma estaría consiguiendo usted un aviso con **efectividad del 100%** !

¿ Eso es TODO ? ¿ Presencia y nada mas?

NO; como mencione antes, también es imprescindible, lograr una buena imagen en nuestra presentación y presencia, ya que , por ejemplo, ¿usted pintaría el logotipo y los teléfonos de su empresa en la puerta de algún vecino?, seguramente no, ya que éste, seguro nos tendrá presentes, pero no de buena manera... esto es lo que pasa por ejemplo con los políticos que hacen pintar sus campañas en paredones y empapelados, logran la presencia deseada, aunque no logran una presencia adecuada, dan un mensaje completamente contrario a lo que expresan...Uno no votaría a quien dice traer mejoras para la gente y no le importa arruinar la propiedad de las mismas.

Entonces... ¿ Cómo hacer?, simple, **el objetivo de una presentación debe ser lograr que el destinatario acepte gustoso nuestra publicidad**, y esto se logra haciendo que la persona sienta que se le esta dando un obsequio, ¡si!, entendió bien, un obsequio, un presente, un regalo...¿A quién le gusta recibir obsequios?.. ¡A Todos!, y todos lo aceptarán gustosos.

Pero... ¿Es rentable darle un regalo a cada posible cliente?

Todo depende, si por ejemplo, vendemos automóviles, no pretenderíamos regalar un auto a cada posible cliente, nos haría perder mucho dinero, y cuando tenga el auto, no necesitará comprar uno, ¿no es cierto?, sin embargo, siguiendo el mismo ejemplo, sí puede ser rentable obsequiar una miniatura del auto en el que el cliente está interesado, como realicé con Escaleras Roberto, en una campaña en la que entregaba a los profesionales de la construcción. Lámparas de escritorio, las cuales eran escaleras en miniatura. En ocasiones no se encuentra algo que sea rentable obsequiar y que sea relacionado con lo que uno ofrece, más aún, tampoco sería rentable regalar (siguiendo el ejemplo de Escaleras Roberto) una escalera velador a cada persona, ya que no todos necesitan de una escalera, y una campaña publicitaria de este tipo cuesta mucho dinero.

Entonces... ¿ Como Obsequiar algo Valioso para las personas que no sea costoso para Usted?

Nótese que cuando me refiero a un obsequio valioso para el posible cliente, no quiere decir que esto sea de un alto costo material, puede ser un obsequio que, debido al negocio que usted tiene, para usted sea de bajo costo percibido, y para el cliente sea de valor.

¿Conoce la Importancia que tienen Sus Tarjetas Personales de Negocios?

Ahora es cuando apreciará la importancia que nuestras **Tarjetas Personales** tienen en este sentido:

Comunican lo que usted desea comunicar: Habla por usted.... dice "somos especiales" antes de que usted diga una sola palabra.

Son el reflejo de usted y su negocio: La tarjeta muestra que se tomo el tiempo necesario para mostrarse a usted mismo como un profesional en lo que hace .La tarjeta sugiere que su empresa es la número uno en su rubro.

Una excelente presentación: Habla acerca de usted. Es un ejemplo del tipo de trabajo que su empresa produce. Buenísima tarjeta... buenísimo trabajo, tarjetas ordinarias... trabajos ordinarios, horrible tarjeta... ¡horrible trabajo!

Importante presencia en la vida cotidiana de sus clientes: La tarjeta de presentación es una potente forma de hacer publicidad duradera. Una buena tarjeta perdura, se cuida y se muestra incluso a terceros. Es el refuerzo perfecto de cualquier otra publicidad que haga su empresa.

Un obsequio para quienes la reciben: Sobretudo cuando las tarjetas tienen información valiosa o algún tipo de obsequio.

Recordatorio de su Negocio: Su tarjeta debe ser guardada. No todas las tarjetas que entrega generan un negocio inmediato. Si su tarjeta está bien diseñada y es de buena calidad estará rondando en el escritorio de su cliente hasta que al fin sea utilizada.

Una excelente herramienta de Marketing: Debe ser una victoria absoluta en un combate "mano a mano". Una buena tarjeta captura la atención y desplaza a la competencia. Es una ventaja competitiva. Especialmente cuando las tarjetas (la suya y las de su competencia) están en la mano del que va a tomar una decisión .

Publicidad duradera y de bajo costo: Por ejemplo, si tiene 10 empleados que usan unas 1000 tarjetas al año, eso significa nada más y nada menos que 10.000 presentaciones de negocios al año. Más aún, si su tarjeta es buena, invita a ser mostrada a terceros lo cual multiplica su visualización.

Una Atención a sus clientes: Demuestra una excelente atención de usted y su empresa hacia quien recibe la tarjeta.

Fundamental para su Negocio: Es su firma empresarial y personal. Su tarjeta de presentación está generando un contrato, está enviando un mensaje.

**Las tarjetas personales son indispensables para su
negocio...**

...sin importar cual es...

Las Tarjetas de presentación producen importancia ante sus posibles clientes, además de ser **indispensables** para su uso cotidiano, **¿Imagina dando a sus clientes el número de teléfono de su negocio en un papelito?**

No sería para nada profesional, **¿Cuanto mejor si le entrega una tarjeta personal con todos los datos de su negocio?** Eso le daría más importancia y acompañado con la excelente calidad de Tarjetas que nosotros ofrecemos, haría que su cliente sienta que le está dando un **obsequio** (más si su tarjeta contiene un almanaque, mensaje, chiste, promoción, etc), acompañando a su cliente siempre (en su billetera, escritorio, agenda, y sobre todo, en su memoria), sus Tarjetas Personales harán publicidad para usted adonde vayan.

Consejo: Si hace un cambio en su empresa o actividad, como puede ser un número de teléfono, una actividad adicional, diferente dirección, etc. haga el esfuerzo de volver a imprimir las tarjetas con los nuevos datos, ya que de nada sirve tener una tarjetas que generan una presentación de primera si los datos son erróneos o peor aún, están tachados y corregidos con los nuevos datos, esto arruinaría toda presentación que pudo haber creado.