

Speech de cierres de venta para diferentes situaciones y clientes

Estos ejemplos están diseñados para ser empáticos, persuasivos y efectivos. Puedes adaptarlos a diferentes situaciones y tipos de clientes.



por CATHERINE SANCHEZ

Securing
your future,
together

EVERGREEN®
FINANCIAL SERVICES

Cierre de venta directo (para clientes decididos)

Este cierre es ideal cuando el cliente ya ha mostrado interés en el producto o servicio y solo necesita un pequeño empujón para finalizar la compra.



Ejemplo principal

¡Perfecto! Parece que este producto es justo lo que necesitas. ¿Te gustaría proceder con la compra ahora? Puedo prepararte la factura y asegurarme de que todo esté listo para que lo disfrutes lo antes posible.



Variante

Me alegra ver que este producto se ajusta a lo que buscas. ¿Quieres que lo reserve para ti o prefieres llevártelo hoy mismo?

Cierre de venta con opciones (para clientes indecisos)

Este cierre ofrece dos opciones, lo que ayuda al cliente a sentir que tiene el control de la decisión.



Ejemplos prácticos

Tenemos dos opciones que podrían funcionar para ti: la versión básica, que es más económica, o la versión premium, que incluye funciones adicionales. ¿Cuál crees que se adapta mejor a tus necesidades?

Variante:

Podemos enviarte el producto hoy mismo para que lo recibas mañana, o si prefieres, puedes recogerlo en nuestra tienda. ¿Qué te parece mejor?

Cierre de venta basado en beneficios (para clientes que necesitan convencerse)

Este cierre resalta los beneficios del producto o servicio para reforzar la decisión del cliente.



Ejemplo principal

Este producto no solo te ahorrará tiempo, sino que también te ayudará a mejorar tu productividad. Imagina todo lo que podrás lograr con él. ¿Te gustaría probarlo hoy mismo?



Variante

Con este servicio, tendrás acceso a soporte las 24 horas y garantía de satisfacción. ¿No crees que es una excelente inversión para tu tranquilidad?

Cierre de venta con urgencia y testimonio

Cierre de venta con urgencia

Este cierre crea un sentido de urgencia para motivar al cliente a actuar de inmediato.

Actualmente tenemos una promoción especial que termina hoy. Si compras ahora, obtendrás un 20% de descuento. ¿Te gustaría aprovechar esta oferta antes de que se agote?

Variante:

Este producto es muy popular y solo nos quedan unas pocas unidades en stock. ¿Quieres que te reserve una antes de que se acaben?

Cierre de venta con testimonio

Este cierre utiliza testimonios o casos de éxito para generar confianza.

Muchos de nuestros clientes han quedado muy satisfechos con este producto. De hecho, uno de ellos nos comentó que les cambió la vida. ¿Te gustaría experimentar esos mismos beneficios?

Variante:

Este servicio ha ayudado a más de 500 clientes a alcanzar sus metas. ¿Te gustaría ser el próximo en lograrlo?

Cierre de venta con pregunta final y garantía



Cierre con pregunta final

Este cierre utiliza una pregunta directa para guiar al cliente hacia la decisión.

¿Qué te parece si damos el siguiente paso y te llevas este producto a casa hoy? Estoy seguro de que no te arrepentirás.

Variante: ¿Hay algo más que necesites saber para tomar la decisión? Si no, podemos proceder con la compra ahora mismo.



Cierre con garantía

Este cierre ofrece una garantía para reducir el miedo al compromiso.

Si no estás completamente satisfecho con el producto, puedes devolverlo en un plazo de 30 días sin ningún problema. ¿Te gustaría probarlo sin riesgos?

Variante: Ofrecemos una garantía de satisfacción del 100%. Si no cumple con tus expectativas, te devolvemos tu dinero. ¿Qué te parece?

Cierre de venta con resumen

Este cierre resume los beneficios clave del producto o servicio para reforzar la decisión.



Ejemplo principal

Para resumir, este producto te ayudará a ahorrar tiempo, mejorar tu eficiencia y reducir costos a largo plazo. ¿No crees que es una excelente inversión? ¿Te gustaría proceder con la compra?



Variante

En resumen, este servicio te ofrece soporte personalizado, ahorro de tiempo y resultados garantizados. ¿Listo para empezar?

Cierre de venta con oferta adicional

Este cierre ofrece algo adicional para motivar al cliente a finalizar la compra.

Ejemplos prácticos

Si compras hoy, te regalamos un accesorio que complementa perfectamente el producto. ¿Te gustaría aprovechar esta oferta?

Variante:

Además, si procedes con la compra ahora, te damos un mes gratis de nuestro servicio premium. ¿Qué te parece?

Este tipo de cierre es especialmente efectivo con clientes que buscan más valor en su compra y necesitan un incentivo adicional para tomar la decisión final.

