

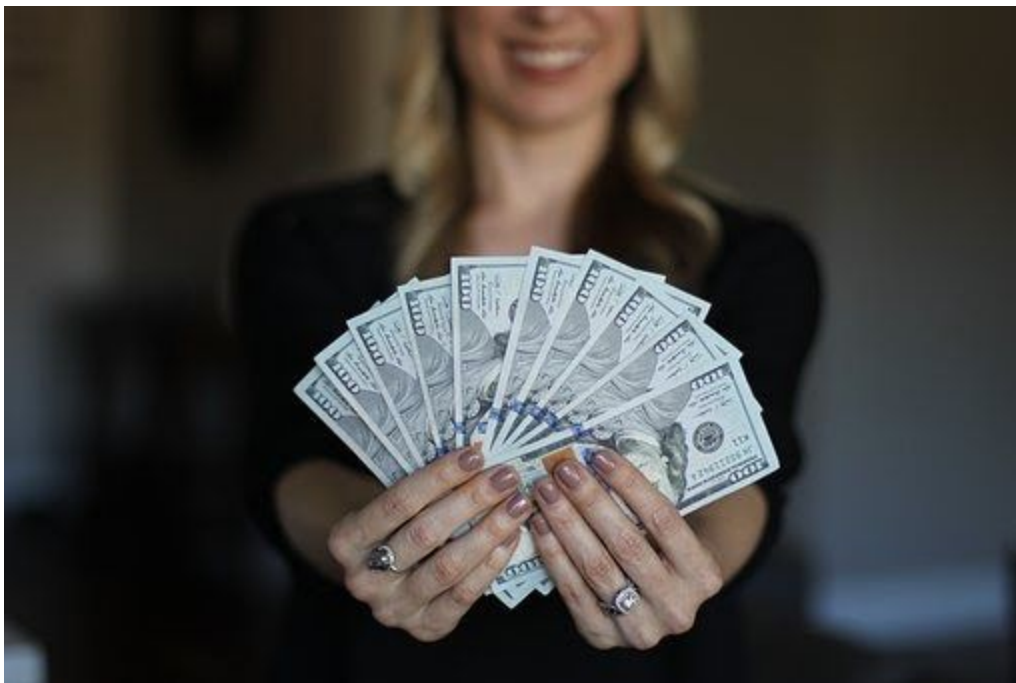
Revista

Semanario Casbas N° 10

Incluye Suplemento

“Venda Más” N° 4

“Una lectura necesaria, para un nuevo tiempo”



Editor *Néstor O Salgado*

Editorial:

*Nuevamente llegamos a los lectores de nuestra Revista Digital **“Semanario Casbas”** con un nuevo número; que en esta oportunidad incluye el Suplemento **“Venda Más”** porque consideramos importante incorporar ideas y ofertas que*

puedan ayudarlo en esta difícil etapa donde parte de la economía mundial se ha resentido debido a las causas que ya todos conocemos.

Pero nosotros somos escritores **(Al menos el editor de esta publicación lo es)** y solemos responder cuando nos hablan de editar una nueva revista, que nos están invitando al desafío de Crear y "El escritor Modela con palabras un texto, como el artesano lo hace con arcilla; debe irle agregando los ingredientes justos.

La belleza del lenguaje se debe expresar en plenitud en su escrito para hacer una obra que se destaque del promedio y que tenga el Pulido del texto, como se pule la masa de arcilla hasta generar un buen producto.

No todos tienen la capacidad de generar buenos textos literarios, es un largo camino de aprendizaje y superación personal.

Pero quién lo logra genera en el lector la inmensa alegría y el placer de disfrutarlo". Espero que eso suceda con usted al leer esta Revista, que hoy gratuitamente pongo a su disposición



Introducción “Suplemento Vende Más”

Saber vender no es sólo abrir un comercio

Cuando uno decide abrir un negocio, no sólo está haciendo una inversión de riesgo *(Toda inversión es de riesgo, porque uno no sabe con plena seguridad Al comenzar, si el negocio funcionará tal como lo pensamos, si dará real ganancia)*

Sino que además Tenemos que tener algunas cosas muy importantes resueltas al abrir; por ejemplo la parte fiscal, la necesaria inversión publicitaria para que nuestros productos o servicios sean conocidos.

Seguramente en nuestra ciudad tenemos competencia y ellos nos llevan ventaja... Están antes que nosotros ofreciendo sus productos, entonces hasta es posible que tenga el mercado casi asegurado y nosotros necesitamos Ingresar a ese mercado, ganar clientes, compitiendo lealmente, siendo confiables, serios y responsables, lo cual seguramente sumado a un buen precio lograremos avanzar con nuestro emprendimiento laboral.

Si deseas saber cómo podemos ayudarte con un buen plan publicitario, te ofrecemos las siguientes propuestas... Ayudarte a crear un blog o página web donde podrás colocar fotos de la actividad profesional que realizas, los servicios que ofreces o las mercaderías que vendes; donde además también debes publicar artículos con comentarios sobre todo lo que puedes hacer por el cliente, y los datos personales para que te contacten o visiten tu local de ventas.

Además incluido en nuestro plan publicitario te ofrecemos la posibilidad de pasar tu publicidad en el programa radial "Visión Alternativa" que sale al aire todos los días viernes por FM Casbas 95.5; con un Plus adicional al sumarse también tu publicidad a nuestros Semanarios en internet.

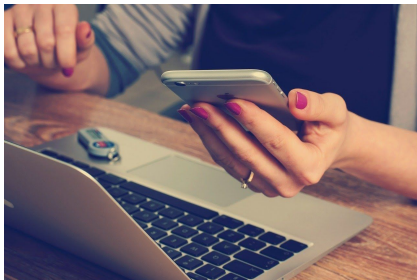
Si en cambio hace mucho que estás instalado con un comercio, con una pequeña Pyme, o realizas trabajos técnicos en casas de familia y no te está yendo bien; seguramente con lo que te estamos ofreciendo, que significa para vos una pequeña inversión mensual lograrás alcanzar nuevas metas, posicionar tu actividad y mejorar tus ingresos.

Escríbeme hoy mismo al correo electrónico omarcasbas@gmail.com

!!!Podemos ayudarte, sabemos cómo hacerlo!!!

LA INCREÍBLE VENTAJA DE SER OPORTUNOS

El refrán; Mejor tarde que nunca no te ayudaría demasiado en los negocios, porque es muy posible que siempre alguien llegue antes que vos y genere una venta o preste un determinado servicio "El tiempo es oro" La cuestión es utilizarlo con sabiduría.



Es indispensable una buena estrategia de ventas

Al comenzar el segundo mes del nuevo año tenemos que pensar una nueva y mejor estrategia de ventas para promocionar lo que hacemos mediante nuestra profesión, como técnicos profesionales, artesanos, promotores, escritores, comerciantes, empresarios, o vendedores; el 2020 fue un año difícil para muchas iniciativas comerciales, emprendedores, empresarios y Técnicos profesionales tuvieron dificultades debido a la pandemia...Por eso razón y proponiendonos un año mejor desde nuestra Revista Digital relacionada con las ventas y promociones publicitarias queremos acompañarte con algunas buenas ideas para llegar con tus productos

y servicios a nuevos potenciales clientes; en pocas palabras para que tu iniciativa profesional se posicione bien en el mercado.

Premio de Alcance Nacional "Estímulo Literario 2021"

Es una iniciativa cultural del Taller Virtual de estímulo a la creación literaria "Letras y Poetas" Adhieren: "Las Musas despiertas Blog de literatura y periodismo"

Bases en: <https://nuestroconcurso.jimdofree.com/premio-estimulo-literario/>

LOGRAR ESTAR EN LA AGENDA DEL COMPRADOR



Un paso importante para el vendedor es que el comprador "Te Agende", porque eso puede significar futuras consultas y ventas.

Estar en su agenda significa que te valora como uno de sus proveedores o persona de consulta, o que te tiene en cuenta como promotor de sus productos o servicios.

Luego será tu tarea futura la que prolonga (o acorta) esa relación comercial.

Debemos esmerarnos por ofrecerle siempre el mejor servicio de atención al cliente: Hoy día se valora mucho la atención Pos-Venta (Asesoramiento, garantía)

No descuidemos estos servicios y el cliente nos seguirá brindando su atención y generando compras o publicitando su empresa o comercio en nuestro medio de comunicación, sea este una página Web donde insertamos publicidad, programa radial, televisivo, o venta directa.

Frases

BUENAS IDEAS

"Una buena inversión es aquella que no solo genera nuevas divisas (dinero) manteniendo su valor, sino que además nos permite un aporte positivo a la sociedad en la cual vivimos"

"Un buen vendedor hace sentir al cliente la importancia que tiene en la negociación, la validez de sus dudas y el sentido práctico de su compra"

Pocos continuaran avanzando hacia la meta si su forma de pensar es negativa; irían abandonando la marcha hasta que solo quedarán en el camino los verdaderos líderes; los optimistas, los constantes.

"Pensar que es posible, lo hace posible"

Por Néstor O Salgado

Escritor y Maestro Reiki Conciencia, instructor en Meditación

Informes y edición de Semanario Casbas y Suplemento Vende Más

Omar Salgado

Capacitado en Ventas, Periodista, email para escribirnos

omarcasbas@gmail.com

Nuestras Páginas Web:

<https://sites.google.com/site/comerciayvende/home>

<https://semanariocasbas.blogspot.com/>



"Las personas con un corazón valiente realizan grandes cambios. Del cobarde no hay nada escrito.

La vida y la riqueza es de los audaces"

Del Libro Metafísica "YO SOY"

Autor Norberto Nicolás Weisgerber

¡¡¡Hasta la próxima edición!!!