

Cinco razones para vender alarmas

Mucho más que “seguridad – confort – tranquilidad”

Vender un sistema de alarma requiere de herramientas comunicacionales capaces de acercar al potencial cliente el producto que se ofrece. ¿Cuáles son las razones para comprar un sistema de alarmas desde la perspectiva del cliente?



Marcos Antonio Sousa
Licenciado en Ingeniería
Eléctrica y en Marketing por
UFPB MBA

El marketing aplicado y el discurso de ventas que solemos utilizar en el mercado de alarmas se apoya en el trinomio seguridad, confort y tranquilidad. Asimismo, me arriesgo a decir que si accedemos a las redes sociales o sitios web de las mayores empresas de seguridad, podremos ver una casa, una familia sonriente, un perro, un césped verde y una o dos de esas tres palabras. En mis conferencias, especialmente en las que estoy impartiendo en el circuito internacional de Trinergia, hablo de otras palabras además de seguridad, confort y tranquilidad. Son más que palabras. Son motivaciones más fuertes que debemos transmitir a clientes que desean a comprar seguridad, puesto que ven algo más allá de la propia seguridad. Son razones para comprar alarmas desde la perspectiva de los clientes y no de los vendedores. Veamos cinco de ellas:

1- LONGEVIDAD

Utilizar la alarma sólo para evitar que personas no autorizadas ingresen a la residencia o local comercial, por ejemplo, es pensar dentro de una caja y no ver más allá. Podremos vender mucho más de lo que ya hemos vendido si utilizamos la alarma como medio principal para evitar que determinadas personas salgan de las casas o departamentos. O sea, para preservarlas.

Siempre oímos historias de niños que abrieron la puerta de la casa, cayeron en la piscina y por no saber nadar, murieron ahogados. También oímos historias de ancianos con mal de Alzheimer que salieron de casa y nunca más regresaron, porque no sabían volver. Un simple sensor magnético reportaría a

una central de monitoreo cuando esas puertas fueran abiertas desde adentro hacia afuera.

2- LIBERTAD

Tengo el hábito de preguntar a los amigos cuál fue la última vez que viajaron. Descubro que muchos hombres no viajan porque no quieren dejar sus casas, por miedo a perder su patrimonio.

Poseen dinero, tiempo y energía para viajar pero no libertad, porque están atrapados en sus casas. Viven en una cárcel y se vuelven carceleros de sí mismos. Entonces, más que seguridad, ellos necesitan libertad para salir de sus casas, porque pueden estar monitoreadas o recibir notificaciones en su teléfono móvil en cualquier momento y lugar.

3- PROCESOS

Además de avisar cuando un ladrón ingresa en una vivienda, podríamos monitorear horarios de llegada y salida de nuestros hijos o empleados, o saber cuánto tiempo permanecieron en la empresa o residencia. Podríamos, también, integrar el panel de alarma a las soluciones de control de acceso que va a monitorear, registrar, permitir o impedir la entrada y salida de personas.

4- PROXIMIDAD

Vender seguridad, confort y tranquilidad no funciona bien para dueños de casa que viven en countries o barrios cerrados. ¿Por qué? Porque ellos ya se sienten seguros, cómodos y tranquilos viviendo en ese tipo de complejos. Hace tiempo recuerdo que acompañé a uno de los vendedores de la compañía en donde yo trabajaba, que trataba de venderle a una señora, ama de casa que además era empresaria y tenía hijos adolescentes. Mientras hablábamos de seguridad ella estaba convencida que las alarmas y el rastreo de vehículos tenían precios muy elevados, pero ella usaba un bolso Louis Vuitton que triplicaba el precio de la alarma

que el vendedor le estaba ofreciendo. Se notaba con cierta resistencia. De ahí le pregunté: ¿Usted compraría un sistema que le permita monitorear a su hijo a cualquier hora y sin importar en donde usted se encuentre vía una app de celular? Sus ojos brillaron. ¿Qué vendí? ¡Proximidad a sus hijos, vendí estar más cerca de los que ama!

5- DISTANCIA

Los sistemas de incendio son perfectos para automatizar procesos donde exista un alto riesgo para las personas, ya sea en lugares de alto movimiento o en nuestras casas. Podríamos distanciarlas del fuego colocando un sensor de humo para monitorear y avisar aún en el momento inicial del incendio. Me pregunto por qué no tenemos sensores de incendio en las habitaciones de nuestros bebés o sensores de fugas de gas instalados en nuestras casas.

¿Le agradó esta lectura? Recuerde bien las palabras utilizadas y úselas cuando quiera para vender más alarmas. He entrenado equipos de ventas en el mercado de seguridad desde hace más de una década y enseñado que la venta de seguridad es vender algo más que seguridad, comodidad y tranquilidad. Descubra lo que sus clientes más quieren comprar y así vender lo que ellos quieren.

ACERCA DEL AUTOR

Marcos Antonio Sousa es conferencista internacional e imparte conocimientos de ventas motivacionales aplicadas a seguridad. Es orador, escritor y experto en comercialización y comportamiento PNL. Licenciado en Ingeniería Eléctrica y por UFPB MBA en Marketing por la FGV. Entrenador y Master en PNL. Con más de 1000 conferencias ha formado a más de 40.000 personas en los últimos 15 años. Es redactor de diversos artículos en portales y revistas. Para saber más: www.marcossousa.com.br ■