

ESTRATEGIAS DE VENTA EN PLAZAS COMERCIALES Y EN LÍNEA

El primer contacto

SALUDO

- ▶ El saludo es la clave para iniciar una conversación. Puede ser un “buenos días”, “buenas tardes”, “¿Cómo se encuentra usted?”, o un simple “¡Hola!”. Se sugiere acompañar el saludo de una sonrisa discreta o un gesto amable que inspire confianza.
- ▶ Si la persona va de prisa y tienes escasos SEGUNDOS puedes decirle:
 - * “Buenos días Srita.”, “Buenos días, caballero”, etc.
 - * “¿Me permite obsequiarle una invitación (tríptico) para Shen Yun?”
 - * “Aquí puede adquirir sus boletos. Estamos para servirle”.

Si la persona se detiene a escucharte, puedes formular preguntas como: “¿Ha visto Shen Yun?”, “¿Sabe que Shen Yun regresa a nuestro país?”, “¿Le gustaría saber más sobre el espectáculo?”, etc.

Si la persona permanece UN MINUTO puedes decirle:

- ▶ “Le invito a ver el tráiler, es hermoso y breve.”
- ▶ “Shen Yun ofrece una experiencia única en la vida.”
- ▶ “Aquí puede adquirir sus boletos. Tenemos los mejores lugares disponibles para usted.”

“¿Sabe por qué Shen Yun es el espectáculo número uno?”, “¿Ya conoce Shen Yun?”, “¿Me permite ofrecerle mayor información sobre el espectáculo?”, “¿Desea ver los asientos disponibles?”, “Aceptamos cualquier tarjeta bancaria”, etc.

**Si la persona permanece CINCO MINUTOS o más,
es tu oportunidad de oro y hay mucho que decir:**

▶ Después de ver el tráiler, explica por qué Shen Yun es el **NÚMERO UNO** a nivel mundial:

* Es **ÚNICO** por: danza clásica china, danzas étnicas, folklóricas e historias, música (orquesta en vivo), solistas de instrumentos antiguos chinos, piezas orquestales originales, vestuarios, escenografía digital patentada, etc.

* **Misión de Shen Yun:** Revivir 5,000 años de cultura tradicional china inspirada en lo divino. Compañía sin fines de lucro.

* **Promueve valores humanos:** bondad, honestidad, lealtad, verdad, veneración filial, respeto, entre otros.

- * Bailarines de élite y músicos de talla internacional.
- * Es una compañía de primer nivel y prestigio mundial, con sede en Nueva York. En 2026 contempla una gira en 20 países y 200 ciudades presentando 800 funciones.
- * Se presenta en los mejores teatros del mundo (mencionar ejemplos: Lincoln Center/Nueva York, Kennedy Center Opera House en Washington DC., etc)
- * Espectáculo versátil que combina varios elementos simultáneamente y cada año es completamente nuevo.
- * Una experiencia familiar, que incluye historias de humor, que no solo divierten sino también nos inspiran.

* El mejor regalo para su familia, su mamá o sus seres queridos.

* Podemos hablar desde nuestra experiencia personal (todos lo hemos visto), ésta es sin duda la mejor herramienta para motivar y despertar el interés por el espectáculo.

* Es muy importante establecer una conversación con la persona, no es solo hablar y hablar, debemos escuchar con atención e ir resolviendo sus dudas o identificar sus necesidades (manual de objeciones). Si la persona va acompañada, tratar de integrar a todos los miembros a la conversación.

* El lenguaje corporal también puede favorecer la conexión con la persona.

* Habla con seguridad, claro, conciso, recuerda que tu eres el experto en el tema, demuéstalo.

NOTA: Te puedes apoyar en el material disponible en el punto de venta: tráiler, trípticos, libros, tablet (vídeos extra), celulares, laptop, mapa de asientos, y por supuesto, en tus compañeros practicantes.

Una vez que despertaste el interés o deseo del cliente por el espectáculo viene la parte importante, el CIERRE DE VENTA:

* Es el momento de mostrarle los precios, ¿Cómo dar el precio?

1.No bajar la mirada ni el tono de voz.

2.Con seguridad, sin miedo, sin titubeos, con confianza.

3.El primero que debe aceptar el precio es el que vende (como practicantes sabemos que Shen Yun es INVALUABLE).

4.Si el cliente siente cubierta su necesidad no importa el precio

* Mostrar el mapa de asientos

* Opciones de pago (Tarjetas de crédito, débito, efectivo)

* Ventajas de comprar en ese momento sus boletos (elegir buenos asientos, ahorrar tiempo de acudir a la taquilla del teatro, presentar respetuosamente la diferencia de precios con la boleterera, evitando la crítica y brindándole al cliente todas las alternativas para que el decida la mejor opción para efectuar su compra etc.).

NOTA: Si el cliente pregunta por los precios antes de hablarle sobre el espectáculo, si es posible, podemos aplazar la respuesta. Si él ya conoce sobre Shen Yun y muestra interés por saber los precios o asientos disponibles, podemos brindarle la información y encaminarlo a la compra.

Estar atento a las señales verbales de cierre:

- Si el cliente hace preguntas, muestra interés:

“¿qué lugares tiene?”, “¿me puede ayudar a encontrar el mejor asiento?, Me gustaría ir”, etc.

- Si el cliente muestra alguna objeción, como por ejemplo: “Es caro, no se si estaré en esa fecha, no tengo con quien ir”, etc, es momento de recurrir al manual de objeciones.

Si no tenemos éxito en el cierre de venta, ofrezcamos al cliente todas las alternativas para que pueda adquirir sus entradas en otro momento:

- ▶ Taquilla del Teatro (horarios, ubicación, teléfono, etc.)
- ▶ En línea/boletera (son nuestros colaboradores, somos conscientes de sus tarifas y forma de operar, todo existe para Dafa. Tener una actitud compasiva y recta hacia las boleteras para contribuir al éxito de SY, informar con respeto).
- ▶ Por teléfono o WhatsApp directo con el Promotor Local.
- ▶ Otros puntos de venta establecidos en distintas plazas comerciales.
- ▶ Mantengamos siempre un trato amable y cordial, eso le dará confianza para regresar en otro momento a comprar..

Compañeros practicantes:

Recuerden que el punto de venta es un lugar sagrado que Shifu ha dispuesto para el encuentro con los seres conscientes, estamos ahí para asistirlo con un corazón puro y limpio, atesoremos esta oportunidad, hagamos nuestro mayor esfuerzo y pongamos el corazón para que Shen Yun sea un éxito en 2026.

RECOMENDACIONES:

1. Estudiar el FA diariamente.
2. Hacer los ejercicios.
3. Cuidar el aspecto personal y la vestimenta (Revisar código de vestimenta).
4. Mantener un ambiente de armonía y respeto en el punto de venta.
5. Colaborar en equipo con los compañeros practicantes y apoyarse en todo momento.
6. Mantener pensamientos rectos en todo momento.
7. Estudiar y conocer más a profundidad sobre Shen Yun.
8. Estar atentos de las medidas de seguridad.
- 9. Respetar el reglamento o recomendaciones de la plaza comercial.**

Soporte en Línea y venta por WhatsApp

- * Contestar llamadas, brindar información, orientar a la persona, motivarlo, etc. (grabadora)
- * Varios practicantes atendiendo llamadas.
- * Responder mensajes de WhatsApp (respuestas prediseñadas solo hay que enviarlas).
- * Enviar imágenes, mapa, disponibilidad de asientos.
- * Generar enlace de pago de manera muy sencilla.
- * Herramienta muy amigable y sencilla de usar.
- * Ofrecer el tiempo que tengamos disponible (una hora, dos horas, etc).
- * Desde la comodidad de nuestra casa.
- * Todos estamos familiarizados con el WhatsApp.
- * Oportunidad para los practicantes que por alguna razón no pueden acudir a los puntos de venta.

Enlaces de material de apoyo:

Introducción a Shen Yun:

<https://es.shenyun.org/videos/about-shen-yun/play/1HWQkr7XsZU>

Videos comentarios de la audiencia:

- ▶ <https://www.ganjingworld.com/s/Zg012ZWwbV>
- ▶ https://youtu.be/fPmc_Oq6T6I
- ▶ <https://youtu.be/QVoTbC5sSpA>

Videos de la orquesta:

https://www.youtube.com/watch?v=71FF_1kfrk

9 características que hace único a Shen Yun

<https://es.shenyun.org/classical-chinese-dance-music-costumes-singers-and-more>

**Gracias por su
Atención**