



Los tipos de cliente se pueden clasificar de acuerdo a su personalidad y móvil de compra. Identifica sus cualidades y ajusta tu estrategia de venta tomando en cuenta sus características.

Tipo de cliente	Características	Estrategia de venta
Innovador 	Busca productos novedosos; le interesa la moda y lo que está detrás del producto.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dale explicaciones visuales 2. Resalta los aspectos innovadores del producto 3. Ofrece planes a largo plazo 4. Utiliza palabras que despierten su ingenio e imaginación
Decidido 	Sabe lo que quiere, es competitivo y exigente. Prefiere evaluar sus opciones de manera personal.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Empieza resumiendo los beneficios económicos 2. Enlista pros y contras del producto 3. Menciona aspectos técnicos
Relajado 	Apuesta a la comodidad. Jovial. Permite una relación abierta, lo que se traduce en un buen seguimiento post-venta.	<ol style="list-style-type: none"> 1. No menciones los contras 2. Plantea soluciones sencillas
Afectuoso 	Discreto, sencillo. Se interesa por la gente.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sonríele 2. Llámalo por su nombre 3. Pregunta por su familia, las vacaciones, el día que ha tendido, etc. 4. Utiliza palabras que destaquen aspectos positivos del producto 5. Ofrece referencias 6. Sé paciente
Seguro 	Tranquilo y precavido. Evita confrontaciones. Requiere de tiempo para tomar decisiones y por lo general está casado con un producto específico que puede no cubrir sus necesidades.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brinda información amplia 2. Presenta tu propuesta de producto de forma ordenada 3. Demuestra que es verdad cada una de tus afirmaciones 4. Comprueba que conoces a tu competencia
Orgullosa 	Elegante, da consejos, no acepta críticas. Sensible a los halagos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Brinda atenciones y comodidades 2. Deja que se exprese; no lo interrumpas 3. Demuestra interés en lo que te platica