

Transcripciones en español

Véndeme este bolígrafo

Hola, gente. Bienvenidos al *Free Trick Friday* de Murphy's Magic. Cuando me pidieron que repartiera trucos gratis para el *Free Trick Friday* les dije que estaría encantado, pero no tengo un gran repertorio, así que no tengo mucho que ofrecer, siempre trabajo con el mismo material.

Así que os voy a dar consejos de negocios y una forma de venderos y vender vuestra actuación para ganar más dinero.

«Murphy's Magic presenta el *Free Trick Friday*»

Como artista performativo, si quieres ganar dinero tienes que aprender a venderte bien, tanto a ti mismo como tus trucos y, lo más importante, tu espectáculo. Si has visto la película *El lobo de Wall Street*, hay una escena en la que intentan enseñar técnicas de venta y la idea es: "véndeme este bolígrafo".

Es una idea que se utiliza mucho en el mercado estadounidense para poner a prueba a los vendedores y ver si pueden vender algo tan común como un bolígrafo. En la película lo hacen con un: "Fírmame en la servilleta. –Ay, no tengo bolígrafo" pero eso es incorrecto.

Así se vende un bolígrafo:

–Señor presidente ejecutivo, señor vendedor, ¿para qué usa un bolígrafo en el día a día? ¿Qué hace usted con él?

–Bueno, escribo anotaciones para mi secretaria, apunto ideas que se me vienen a la cabeza, firmo contratos de ventas...

–¡Contratos de ventas! Esa es la parte más importante de su trabajo. ¿Cuándo fue la última vez que consiguió que un cliente nuevo firmara un contrato de ventas?

–Esta mañana, a decir verdad.

–Muy bien, ¿y qué bolígrafo utilizó?

–No sé, uno que estaba en la mesa.

–Lo más importante que hace cada día y ni siquiera puede decirme qué herramienta utilizó. Pero con este bolígrafo, si lo tuviera en su despacho y lo utilizara única y exclusivamente para firmar los contratos, si solo lo utilizara cuando un nuevo cliente tiene que firmar en la línea de puntos, entonces cada vez que lo vea en su despacho, en la mesa, pensará: "conseguiré una nueva venta" y cuando lo use tendrá un sentimiento de realización al saber que lo consiguió usted mismo. Este bolígrafo, le diré la verdad, su competidor, el señor Jones, me ha comprado cinco cajas de este bolígrafo para su equipo de ventas. Ya solo me queda este. Así que haremos esto: se

lo daré para que lo use una semana y, si no le gusta, si no hace nada y no consigue animarle, vendré personalmente a llevármelo sin gasto alguno. ¿Qué me dice?”

Y consigues la venta. Escuchas sus necesidades, encuentras qué es lo que realmente desea y para qué necesita el bolígrafo y juegas con eso, le das la oportunidad al instante y cierras la venta. Encuentra qué necesita el cliente, no lo que cree que necesita, sino su necesidad real, lo que dice. Escúchalo y habla con él.

Pero no vendes bolígrafos, te vendes a ti mismo. A mí, personalmente, no me gusta que me llame alguien que busca un mago cualquiera, quiero que busquen a Hannibal y tú debes querer que te quieran a ti. Investiga para qué es el espectáculo, pregunta si es para alguien en especial para poder buscar esos detalles que harán que se trate de algo único para ellos y te vendes así. Les das lo que necesitan en lugar de lo que creen que quieren. Así no te olvidarán y la próxima vez serás el primero al que llamarán.

Véndete, escucha las necesidades del cliente. La vida es magia. Yo soy Hannibal, muchas gracias.

«Únete para un nuevo truco cada viernes Facebook/murphysmagicsupplies»

«Murphy's Magic EST 1998»