

## Conceptos de Social Selling y Social Purchasing

Estos dos conceptos básicamente describen dos maneras de conducirse con las personas. Representan dos métodos de acercamiento basados en las necesidades de la gente. Mientras que Social Selling busca interesar a las personas en los productos o servicios hablando de la forma en que obtiene beneficios al usarlos. Social Purchasing utiliza el Arte de Escuchar y busca encontrar e identificar los problemas y necesidades de las personas tratando de conocer las soluciones y opciones que tienen o que buscan para resolverlos.

- a. **Social Selling**. Es un Método de acercamiento para obtener confianza y con ello lograr ventas o compras voluntarias cambiando el molesto método de presión e insistencia por el de compartir beneficios y experiencias, así este método se basa en la búsqueda de la oportunidad de recomendar productos o servicios en base a la experiencia y los beneficios experimentados de manera personal. Es un concepto de Oferta e invitación a conocer tanto los productos como el Modelo de Negocio de Oriflame. Este concepto se desarrolla en el contexto de las relaciones sociales, completamente aparte del concepto tradicional de venta y promoción.

### **¿Cómo Desarrollar un Estilo Propio en Social Selling?**

Social Selling. Este método consiste en iniciar un tema de conversación, expresar, compartir, platicar y dar testimonio de los Beneficios que obtenemos al usar un producto, realizar la práctica de una actividad o utilizar un servicio, estos beneficios pueden ser en relación a la salud, la presentación personal, nuestro estilo de vida o la Prosperidad personal.

Se desarrolla mediante las relaciones sociales en pláticas de café, reuniones sociales y familiares en las que es muy común que se nos pregunte en que trabajamos, es mediante la respuesta a esta pregunta cuando aprovechamos para iniciar el tema de conversación, expresar, compartir, platicar y dar testimonio de los Beneficios que estamos experimentando e invitar a las personas a conocer lo que hacemos y experimentar los mismos beneficios compartiendo con ellos nuestras experiencias. Conversar sobre los beneficios que el uso de los mismos nos produce, hace que las otras personas que nos escuchan sientan deseos de experimentar los mismos beneficios para sí mismos o para las personas de su familia.

Para tener éxito en este estilo debemos perfeccionar nuestro **Elevator Pitch**. El Elevator Pitch es un discurso de acercamiento mediante el cual se plantea de una forma muy Profesional y honesta en que consiste nuestro esfuerzo de ayudar a otros a mejorar su Calidad de Vida.

Más adelante veremos las **formas de acercamiento** que podemos utilizar sin que parezca acoso o intento de venta.

- b. **Social Purchasing**. Es un Método de acercamiento para obtener confianza y con ello lograr ventas o compras voluntarias cambiando el molesto método de presión e insistencia por el de interesarnos en los problemas de las personas y como es que buscan soluciones. Así, este método se basa en la búsqueda de la oportunidad

de recomendar una opción de solución adicional, recomendando productos o servicios en base a la experiencia propia o de otros y los beneficios experimentados con esta alternativa. Este concepto es muy similar al Social Selling, solo que se diferencia por tener un **tipo de acercamiento diferente** basado en el arte de escuchar y la combinación de ambos conceptos se convierte en una herramienta muy poderosa para triunfar en este Modelo de Negocio.

### **¿Cómo Desarrollar un Estilo Propio en Social Purchasing?**

Al igual que Social Selling, este Método se desarrolla mediante las relaciones sociales en pláticas de café, reuniones sociales y familiares, la diferencia estriba en que se practica a partir del Arte de escuchar y entender los Problemas que las personas quieren resolver y los productos o servicios que compran así como los esfuerzos que realizan para resolver dichos problemas. A partir de ese conocimiento es que podemos ofrecer nuestra ayuda proporcionando opciones alternativas de productos o servicios y testimonios de personas que ya se han beneficiado. Esto aplica tanto para la venta de productos como para impulsar nuestro Modelo de Negocio y ayuda a todos a mejorar nuestra economía y Calidad de vida.

**Ventajas.** Básicamente **ambos estilos o formas de acercamiento** se caracterizan por ayudar a las personas ofreciéndoles soluciones mediante un producto o servicio que necesitan y el resultado obvio es el agradecimiento de quienes reciben nuestra ayuda. Ese agradecimiento generalmente lo demuestran comprando nuestros productos o escuchando en que consiste Nuestro Modelo de Negocio y la forma en como ellos también pueden ganar dinero integrándose a nuestra Red de mercadeo.