

Ventas

Tipos de ventas

Venta Directa

Este es el tipo de venta donde una empresa o persona vende sus productos o servicios directamente al cliente. Este tipo de venta suele darse en medios más informales, por ejemplo, cuando una persona cocina comidas para llevar y las vende directamente a sus compañeros de trabajo en la hora del almuerzo.

Venta indirecta

La venta cruzada es el tipo de venta que las empresas usan para vender productos o servicios que se complementan. La venta cruzada, o cross selling, ocurre cuando una persona está completando otra compra, lo que mejora las chances del vendedor.

Venta Transaccional

Este es el tipo de venta que se concentra en realizar ventas y transacciones rápidas. Su principal objetivo es alcanzar la máxima cantidad de ventas a través de una gran cantidad de clientes. Esta venta no profundiza las relaciones con los clientes, como en una venta personal.

Venta Personal

En este tipo de venta, el vendedor se relaciona con el prospecto de manera personalizada. Normalmente, ocurre cara a cara, ya que de esa manera el vendedor logra utilizar sus habilidades para captar la atención del cliente, percibir sus gestos y personalizar la oferta.

Venta por Teléfono

También conocida como televenta, la venta por teléfono se realiza a distancia y puede ocurrir tanto en ventas B2B como B2C. Este tipo de venta puede ocurrir de dos maneras: cuando se llama en frío a un lead para ofrecerle productos o servicios y cuando los clientes buscan a la empresa con interés en algún producto.

Ventas por Internet

La venta por internet, o venta en línea, es el tipo de venta en la que los vendedores se relacionan con el prospecto a distancia. Puede darse a través de videollamadas y recorridos virtuales, además de incluir el follow-up de correo electrónico.

Durante la pandemia de COVID-19, la venta virtual se ha vuelto más frecuente. Según la [Asociación Mexicana de Venta Online](#), 5 de cada 10 empresas duplicaron su crecimiento en la internet en los últimos meses.

¿Cual tipo de venta elegiría y por qué?

Yo creo que yo elegiría el tipo de venta personal, por que me gusta saber que mi producto o servicio mantenga satisfecho a mi cliente, y cumpla con su función correctamente, y así hacer que el consumidor se valla feliz.