

GUIA PARA QUE SU TARJETA DE PRESENTACION SEA UNA HERRAMIENTA DE VENTAS

Guía en 12 pasos para hacer que su Tarjeta de Presentación de Negocios se convierta en una herramienta poderosa de ventas.

Cada año, millones de personas de negocios reparten de manera casi inconsciente otros tantos millones de tarjetas de presentación o de negocios.

Las tarjetas se extienden a conocidos, prospectos, clientes, y prácticamente a todas las personas que nos representan una posible relación potencial de negocios. En mi opinión, las tarjetas de negocios se han vuelto los niños adoptivos olvidados del mundo empresarial porque, aunque las estimamos necesarias y las usamos constantemente, es un hecho que no se les da la debida importancia. Quizá porque el acto de repartir tarjetas se ha convertido casi en un reflejo medio condicionado y sin trascendencia. Pero como empresarios o persona involucrada en cualquier actividad de negocios podemos sacar un gran provecho de esta situación.

En realidad, las tarjetas son la herramienta empresarial más pequeña en tamaño pero una de las más importantes en posibilidades mercadotécnicas. En muchos casos puede significar la ventaja competitiva que tanto necesitamos.

Cuando la tarjeta de negocios se diseña correctamente, entonces deja de ser una tarjeta más. Pasa a ser uno de los vehículos publicitarios de mayor efectividad, un medio ideal para transmitir una imagen positiva, y, por supuesto, uno de los instrumentos más poderosos para generar ventas. Pero se necesita un poco más de intuición empresarial para convertir esta diminuta pieza de papel en nuestro símbolo personal de éxito.

La siguiente guía puede ser útil a todas aquellas personas que deseen darle un impulso favorable a sus actividades sin que tengan que invertir una fortuna.

PASO # 1. AUTOANALISIS

La tarjeta de negocios es una herramienta de negocios y así debe ser enfocada. Debemos analizar hasta que punto deseamos comprometer nuestras posibilidades de éxito e incluso nuestra vida privada. Nuestra vida puede ser radicalmente diferente si estamos disponibles "24 horas" o solamente de "9 a.m. a 5 de la

tarde." ¿Haremos extensivo nuestro teléfono particular? Todos estos detalles deben ser considerados por anticipado y decidir si van a ser mencionados en la tarjeta.

PASO # 2. DISEÑO

Los tiempos han cambiado. Las tarjetas ya no se usan para transmitir sólo un nombre, una dirección y un teléfono. Ahora, la responsabilidad es muchísimo mayor.

Los empresarios están descubriendo que también pueden contener un eslogan, un buen logotipo, y también mencionar los beneficios que se ofrecen. Muchas tarjetas se mandan hacer realizadas, fotográficas o con ilustraciones si es que, se desea transmitir una identidad determinada. Las mejores tarjetas son aquellas que se diseñan como si fueran mini folletos. El reverso también es valioso y puede ser aprovechado para complementar la información o simplemente imprimir su RFC.

Use un tipo de letra fácil de leer. Y asegúrese de incluir la dirección completa: calle, número, colonia, código postal, ciudad, estado, teléfono, fax, página web y correo electrónico. Si su tarjeta va a ser utilizada en exposiciones, trate de que sea una tarjeta adecuada tomando en cuenta la importancia de los visitantes. Si va a haber personas que hablen inglés, utilice el reverso con la traducción.

PASO # 3* UNA TARJETA PARA CADA OCASION

Hay personas que usan varias tarjetas. Por ejemplo, una puede estar hecha sobre latón o plástico para ocasiones especiales. Otra con la fotografía de la persona o una ilustración (cuando se desea que alguien recuerde la cara). Otra tradicional con tinta café sobre papel amarillo. Hay personas que consumen 100 tarjetas al año o menos. Son las personas que no entienden que un empresario o ejecutivo no debe desaprovechar ninguna ocasión para repartir tarjetas. No existe ninguna regla en cuanto la cantidad, pero hay personas exitosas que consumen hasta 100 tarjetas semanales. Si van a un restaurante dejan su tarjeta con la propina, si van a cortarse el cabello dejan otra tarjeta, y así, cada contacto personal es aprovechado. Sea generoso repartiendo tarjetas.

PASO # 4. TARJETAS DIFERENTES

Las tarjetas también compiten para llamar la atención en los tarjeteros. Nunca lo olvide. Trate de que su tarjeta sea suficientemente diferente para que visualmente le gane a las demás.

Así como las personas son diferentes, también las tarjetas deberían de ser diferentes. Lo único que le sugiero es que no cambie el tamaño usual ya que puede provocar que no quepa en los tarjeteros. Recuerde: Todas las tarjetas deben vencer un primer obstáculo... que no se tiren casi después que se reciben. Y esto se logra en la medida que la tarjeta transmite valor y provoca interés. No escatime en las tarjetas. Escatimar puede ser sinónimo de desperdicio.

PASO # 5. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

Otro aspecto importante es conocer a la competencia. Reúna todas las tarjetas de negocios, folletos y otros elementos de publicidad de la competencia. Luego haga un análisis y compárelo con los elementos que usted utiliza. A partir de sus conclusiones, mejore sus tarjetas.

PASO # 6. CREANDO SU IMAGEN

Antes de desarrollar una imagen "orientada al cliente" y que más tarde se proyectará a través de su publicidad, debe crearse una imagen mental que refleje a usted, a su personal y a su negocio. En realidad, los tres elementos son la misma cosa para la gente. Usted puede decidir proyectar una imagen específica a través de su tarjeta. Por ejemplo: Profesional, atento, confiable, precio razonable, de calidad, amistoso, etc. Haga una lista de lo que quiere transmitir y plásmelo en su tarjeta y en sus mensajes publicitarios.

PASO # 7. LA IMAGEN COMO SIMBOLO

En términos de imagen, considere los dos puntos siguientes:

- 1) La imagen publicitaria que desee proyectar debe ser un reflejo fiel de la realidad que ya existe o que se desarrollará.
- 2) La imagen como símbolo debe ser clara, sencilla y apropiada. Todas las palabras que usemos deben ser congruentes. Recuerde: su tarjeta será a menudo su única forma de publicidad.

PASO # 8. SU LOGOTIPO COMO SIMBOLO

Nunca subestime la utilidad de un logotipo original y memorable. Si usted desea tener un logotipo, la solución es sencilla. Contrate un diseñador gráfico. Explíquese su negocio y su manera de pensar, entonces déjelo solo. Pida varios borradores y capte el que le guste y que refleje mejor su idea del negocio.

PASO # 9. SU ESLOGAN COMO SIMBOLO

Muchos negocios desarrollan eslogans que no son otra cosa que símbolos diseñados para facilitar la identificación de la compañía o producto. Si usted desea tener uno, intente algunos que sean breves, memorables y sencillos. No más de 7 palabras.

PASO # 10. LA TARJETA DE NEGOCIOS COMO BASE DE DATOS

Ahora usted tiene su lista de adjetivos, logotipo y eslogan. Y está casi listo para mandar hacer su tarjeta, Pero antes una observación. Mucha gente colecciona y archiva tarjetas de negocios para necesidades futuras o referencia personal. Su tarjeta, pues, será su boleto de entrada a esas bases de datos, y, por lo mismo, debe contener toda la información que se considere conveniente.

PASO # 11. EL USO CREATIVO DE LA TARJETA

Lleve siempre consigo algunas docenas de tarjetas. Las tarjetas de negocios bien diseñadas generan tantos clientes como cualquier otro tipo de buena publicidad, con la condición que se usen estratégica y sistemáticamente.

Adjunte una tarjeta de negocios a cada carta personal y de su empresa. La carta puede ser eliminada, pero la tarjeta podría ser archivada. Aun si usted utiliza algunos miles de tarjetas al año, el costo como publicidad es mínimo si tomamos en cuenta su efectividad, puesto que las tarjetas se pueden pagar con creces con una sola venta. Deshágase diariamente de un mínimo de una docena de tarjetas como parte de su rutina, porque en la gaveta de su escritorio representan dinero desperdiciado.

PASO # 12. LA MAGIA DEL SISTEMA

Cuando usted emplea este proceso creativo para desarrollar su tarjeta de negocios, sucede un fenómeno muy interesante. Veamos que pasa:

- 1) Usted perfecciona su idea original a través del auto análisis y también de la competencia.
- 2) Tiene mejores ideas y se compromete con una imagen de calidad.
- 3) Crea una imagen que realmente refleja su persona y su compañía.
- 5) Su tarjeta se vuelve una fuente de publicidad excelente y efectiva.

Puntos principales que hay que recordar:

Los puntos principales que hay que recordar cuando se trata de tarjetas de negocios son:

- A) La tarjeta de negocios es una oportunidad mercadotécnica. Úsela.
- B) Trate de ser diferente sin llegar a ser chocante.
- C) Transmita más información que la usual: nombre, dirección completa, C.P., RFC, eslogan, productos y servicios, teléfono, fax y correo electrónico.
- D) Invierta en una buena tarjeta si tiene muchos prospectos.
- E) No sea reservado cuando se trate de intercambiar tarjetas. Sea generoso.

Rubén Reynaga

Empresa Tips. Poder Legislativo 111 esq. Calle Perimetral, Fraccionamiento Misión del Real Hermosillo, Sonora Tel. / Fax (62) 14-60-20, 10-31-80, 10-27-70 Lada Sin Costo 91(800) 62708

Este material rescatado por Manuel Vega Velázquez de la revista Empresa Tips publicada en 1993, para ser compartido con sus clientes y amigos. Marzo 5 del 2001. Revisión: 6 de mayo del 2004

La revista Empresa Tips llegó a manos de Manuel Vega Velázquez gracias a la suscripción que me obsequió Jeled Alfredo Naime, un viejo amigo.

Impresora Vega, S. A. de C. V. ha hecho tarjetas de presentación desde hace más de 10 años. La experiencia acumulada en especial en el diseño e impresión de esta pequeña pero poderosa pieza es puesta a disposición de cada cliente que nos confía su trabajo.

Visite nuestra página web, en donde encontrará más información interesante:

www.impresoravega.com.mx

o escribanos:

mvegav@impresoravega.com.mx

mvegav@msn.com