



Elitepedia



**4 tips para mejorar las
ventas al por mayor**





o + o

4 tips para

mejorar las ventas al por mayor



¿Quieres conocer más tips
de venta y recibir una
asesoría personalizada?

**Escanea este QR y te escribirá
un experto Professional**



Entre las diversas opciones comerciales que tienen los negocios para sostenerse, **las ventas al por mayor se vuelven una opción atractiva, ya que vas a vender un volumen mucho mayor en una sola venta**, aumentando así tu rentabilidad. Por eso queremos darte algunos tips que te ayudarán a pulir este modelo de negocio en tu empresa:



1. Diferencia los precios

Si bien puedes venderles a clientes finales, los minoristas deberías tener una prioridad, ya que estos **son la base de tu modelo de negocio y quienes van a darte la ganancia que esperas**.



3. Crea escalas de precios

Una de las formas de enganchar a los minoristas, es resaltar el beneficio que puede recibir, en este caso si creas un escalafón donde se valore la mayor cantidad de pedido, podrás tener **clientes interesados en mantenerte como proveedor**.



2. Fija un pedido mínimo

Recuerda que tu ganancia depende del volumen que puedas vender, por eso es importante definir un **mínimo de pedido, que te permita mover mercancía y generar ganancias**.



4. El B2B puede ser una gran opción

Si solo te dedicas a vender a las empresas (de la manera adecuada) podrás generar ingresos continuos, ya que, con muchas menos compras, puedes llegar a **generar más rentabilidad para ti y tu negocio**.