

## **Lo que realmente vende es la emoción del producto**

¿Sabes para qué estás en la vida? ¿Cuál es tu legado? La búsqueda de una respuesta puede ser complicada, pero en realidad debería ser sencilla. Has venido a la vida para tratar de dejar huella en los demás. Tratar de dejar buenos recuerdos, porque esto irá marcando tu posicionamiento en los demás. Si lo consigues significa que has ido por el buen camino en la creación de tu marca personal o empresarial.

Ya lo decía la pirámide de Maslow, pero esto cobra más importancia ahora con el nuevo entorno socioeconómico y la humanización de los negocios. La transcendencia es el concepto y cobra sentido con los demás. De esta forma, pasas a ser la opción preferente en algún ámbito en concreto.

El Marketing no es una batalla de productos y sí de percepciones. La gente no compra el mejor producto, sino el que cree que es el mejor. Es la emoción del producto lo que realmente vende, no el producto en si mismo. Son todas las sensaciones que generas cuando alguien escucha tu nombre o el nombre de tu producto o empresa.

Cada persona es única o irreplicable. No hay personas poco interesantes. Sencillamente hay personas que no se encuentran a si mismas o ignoran quienes son realmente y, por tanto, esto hace que no dejen huella al no tener un rumbo definido y perseverar lo suficiente. En el ámbito profesional, no creces porque tu huella no logra trascender e impactar a los demás. No hay nada peor que pasar indiferente.

La pasión es el verdadero motor de todo. Los marketeros son los más apasionados por su trabajo. La pasión influye en todo. Cada decisión que tomas, cada rumbo que tomas, cada detalle o vocación de servicio que tienes, cada historia que cuentas, cada afán de superación que tienes, etc, va añadiendo

experiencias para los demás y vas generando un impacto social. Además, la inspiración en los demás es el resultado del liderazgo. No hay mejor publicidad que la que hace la gente satisfecha y contagiada por las emociones y convirtiéndose en embajadores de marca, ya que las personas estamos programadas socialmente.

Por ejemplo, Steve Jobs tenía la intención de “dejar huella en el universo” y acabó ganándose un hueco importante en la historia de los negocios. Pero no tienes porqué tratar de llegar a todo el mundo. Es más, no hay que tratar de gustar a todos. Céntrate en tu nicho de mercado (que también puede ser grande). Es preferible dejar huella en unos pocos que llegar a mucha gente con cierta indiferencia. Si tratas de ser todo para todos, entonces no serás nada para nadie. Para ello, encuéntrate a ti mismo, ponte objetivos y persevera. Y ponle pasión a la vida y tu trabajo. Vive como si cada día fuese el último. Es la única parte bella de la muerte. No olvides que algún día todos seremos un recuerdo. Dependerá de ti la forma en que seduces y haces que se te recuerde por los que te lleguen a conocer.

Pinche aquí para ver el vídeo

Pinche aquí para ver el vídeo

Este post aparece primero en <http://www.manuelsilva.es/>

photo credit: Lotus Carroll via photopin cc

**Datos de contacto:**

El blog de Manuel Silva

Nota de prensa publicada en:

Categorías:

---

**NotasdePrensa**

<https://www.notasdeprensa.es>