



VENDER SI, PERO CON VALORES

Editorial

LA CLAVE PARA CRECER SIN COMPETIR POR PRECIO

Muchos negocios caen en la trampa de competir únicamente por precio. Sin embargo, los clientes no buscan lo más barato, sino lo más rentable. La diferencia es profunda: algo puede parecer costoso, pero si genera beneficios claros y medibles, se convierte en una inversión.

La venta basada en el valor coloca al cliente en el centro. Implica comprender a fondo su contexto actual, identificar qué le preocupa, qué metas persigue y qué problemas necesita resolver. Solo así es posible presentar una propuesta alineada con resultados concretos: mayor eficiencia, ahorro, crecimiento, reducción de riesgos o mejora operativa.

Cuando el empresario logra traducir su oferta en beneficios tangibles, el precio pierde protagonismo. Las personas están dispuestas a pagar más cuando entienden claramente lo que obtendrán a cambio.

Un elemento clave es analizar la experiencia completa del cliente: desde que detecta su necesidad hasta después de la compra. Cada punto de contacto suma o resta valor. Simplificar procesos, eliminar pasos innecesarios, aprovechar tecnología y anticiparse a los momentos de decisión fortalece la percepción positiva de la empresa.

Además, vender valor implica escuchar más de lo que se habla, educar al mercado, diferenciarse de la competencia sin entrar en guerras de precios y respaldar las promesas con testimonios y casos de éxito. La confianza se construye demostrando resultados.

Para empresarios y emprendedores, adoptar este enfoque representa una inversión estratégica. No se trata de cerrar una venta aislada, sino de construir relaciones de largo plazo donde el cliente perciba que cada compra genera retorno.

En un entorno competitivo y cambiante, las empresas que prosperan no son las que venden más barato, sino las que comunican y entregan mayor valor. Cuando el cliente lo entiende, la decisión deja de girar en torno al costo y comienza a centrarse en el impacto.

"Vender valor significa ayudar al cliente a sentir que está haciendo una inversión inteligente"



Israel Molina
Colaborador de Sociedad
Cooperativa

Calendario

zoom



Actividades Marzo 2026

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				



11 DE MARZO 12:00PM

Técnicas de venta y cómo desarrollar ventas con propósito

Mitziu Quevedo



18 DE MARZO 12:00PM

Técnicas para hablar en público

Reynaldo Téllez



Todos los eventos son transmitidos por zoom. Si te perdiste de alguna sesión o quieres volver a ver una búscanos en nuestro canal oficial de youtube

Directorio Interno



Karla Sandoval
Coordinación

55 47 47 15 80

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



Armando Serrano
Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



Karen Pérez
Cobranza

55 38 84 34 92

cobranza@sociedadcooperativa.com.mx



Sharon Leyva
Integración

56 36 13 98 76

integracion@sociedadcooperativa.com.mx

www.sociedadcooperativa.mx

¿Qué significa vender con valores?

Cuando hablamos de emprendimiento, a menudo nos enfocamos en la innovación, la estrategia o la rentabilidad. Si bien todos estos factores son esenciales, hay algo que muchos emprendedores olvidan: el propósito.

Emprender no solo se trata de tener una idea rentable, sino de crear un negocio que refleje tus valores y que pueda generar un impacto positivo en la sociedad.

Un negocio con propósito no solo busca generar ganancias, sino también crear valor para las personas, el medio ambiente y la comunidad en general. Este enfoque permite a los emprendedores no solo tener un impacto económico, sino también un impacto social y ambiental. Emprender con propósito se convierte en una manera de contribuir a la solución de problemas importantes, ya sea a través de productos, servicios o iniciativas que promuevan el bienestar común.

Por ende, la venta basada en valores es un enfoque de ventas centrado en el cliente que busca entender y satisfacer sus necesidades y valores personales. En lugar de simplemente vender un producto, los emprendedores que aplican este enfoque se centran en construir una relación de confianza y demostrar cómo su producto o servicio puede proporcionar valor real al cliente. Este enfoque considera no solo las necesidades funcionales del cliente, sino también sus deseos emocionales y aspiraciones.

Entender sus necesidades y deseos nos permite ofrecer soluciones personalizadas que satisfagan sus expectativas. A través de esta escucha activa, mostramos empatía y demostramos que nos preocupamos por su bienestar.

Se trata de generar confianza y relaciones a largo plazo en lugar de simplemente realizar una venta rápida.





Beneficios de vender con valores

Implementar una estrategia de ventas basada en valores puede ofrecer numerosos beneficios, a continuación, te mostramos algunos de ellos;

1. Fidelización del cliente:

Al enfocarse en los valores del cliente, las empresas pueden construir relaciones más fuertes y duraderas. Los clientes que sienten que una marca comparte sus valores tienen más probabilidades de permanecer leales a largo plazo.

La gente no va solo por churros, va por nostalgia y tradición compartida.



Mantiene su receta original y moderniza sus sucursales sin perder identidad Mexicana

3. Aumento de la satisfacción del cliente:

Los clientes que perciben un valor genuino en sus compras están más satisfechos y menos propensos a experimentar arrepentimiento post-compra. Esto también puede traducirse en un aumento del boca a boca positivo y en recomendaciones.

2. Diferenciación competitiva:

Permite a las empresas diferenciarse de la competencia. Al centrarse en el valor añadido y no solo en el precio o las características, las empresas pueden destacarse como la mejor opción para los consumidores que buscan una conexión más profunda.

"I Love Mexican Churros"



¿Quiere probar también los "moritos" Jóven?



4. Ventas más efectivas

Los vendedores que entienden las motivaciones y valores de sus clientes pueden cerrar ventas de manera más eficiente. Al alinearse con los intereses del cliente, pueden argumentar de manera más persuasiva y convincente.

La venta basada en valores es una estrategia poderosa que va más allá de la simple transacción. Al centrarse en los valores y necesidades profundas del cliente, las empresas pueden construir relaciones más significativas y duraderas. Este enfoque no solo impulsa las ventas, sino que también fortalece la reputación de la marca y fomenta la lealtad del cliente. Implementar una estrategia de venta basada en valores requiere empatía, comprensión y una comunicación efectiva, pero los beneficios a largo plazo hacen que valga la pena el esfuerzo.

Cómo aplicar tus valores de marca en tus ventas

Implementar una estrategia de venta basada en valores requiere un enfoque deliberado y estructurado. A continuación, se detallan los pasos clave para aplicarla efectivamente:

1. Conocer a tu cliente

- **Investigación previa:** Antes de interactuar con el cliente, investiga sobre su industria, empresa y posición. Comprende sus desafíos y objetivos principales.
- **Entrevistas y encuestas:** Realiza entrevistas o encuestas para conocer más sobre las necesidades, valores y expectativas de tus clientes.



2. Identificar valores clave

Una vez que hayas recopilado información sobre tus clientes, el siguiente paso es identificar qué valores son más importantes para ellos.

Tipos de Jabones

- Exfoliante
- Cutis graso
- Anti acné
- 100% Natural

3. Alinear tu producto con esos valores

Con el conocimiento de los valores del cliente, el siguiente paso es alinear tu producto o servicio con esos valores:

- **Comunicación clara:** Explica cómo tu producto satisface los valores y necesidades del cliente. Utiliza ejemplos concretos y datos para respaldar tus afirmaciones.



- **Demostración de valor:** Ofrece pruebas, demostraciones o casos de estudio que muestren cómo tu producto ha aportado valor a otros clientes con valores similares.

- **Historias de éxito:** Comparte historias de éxito de clientes que hayan experimentado beneficios tangibles al usar tu producto.

Pláticas

Demostración de resultados de estudios científicos sobre los beneficios del ROMERO en la piel

4. Construir relaciones de confianza

- **Transparencia:** Sé honesto y claro sobre lo que tu producto puede y no puede hacer. Evita prometer lo que no puedes cumplir.

- **Compromiso genuino:** Demuestra un compromiso genuino con el éxito del cliente. Esto puede incluir seguimiento regular y soporte post-venta.

- **Feedback constante:** Solicita feedback y ajusta tus ofertas en función de las necesidades cambiantes del cliente.

* No ofrecer beneficios sin comprobar

* Publicar encuestas en redes sociales

* Solicitar reseñas de los clientes

* Crear ofertas de temporada

5. Personalizar la experiencia de compra

La personalización es una parte integral de la venta basada en valores. Asegúrate de:

- **Adaptar las presentaciones:** Modifica tus presentaciones y argumentos de ventas para que sean relevantes para cada cliente individual.

- **Ofrecer opciones personalizadas:** Si es posible, ofrece opciones personalizadas que se alineen con las preferencias del cliente.

- **Mantener la relevancia:** A lo largo del proceso de ventas, mantén la relevancia en cada interacción, asegurando que cada punto de contacto aporte valor.

Escuchar activamente a nuestros clientes nos permite comprender sus necesidades y ofrecerles soluciones personalizadas. Al adaptar nuestra oferta a sus requerimientos, creamos un vínculo sólido y satisfacemos sus expectativas. Es importante recordar que el respeto y la empatía son elementos clave en todas las interacciones con nuestros clientes, ya que esto genera un ambiente favorable para el crecimiento mutuo.



Sociedad Cooperativa contigo en cada paso

SOCIEDAD COOPERATIVA

¿YA CONOCES NUESTRA PÁGINA WEB?

Aquí podrás conocer nuestros valores, propósitos, boletines mensuales, sesiones grabadas, fechas de nuestros cursos mensuales, **nuestro buscador de servicios; donde podrás encontrar la actividad económica de cada uno de nuestros socios cooperativistas y sí quieres contactar a alguno de nuestros colaboradores, solo tienes que mandarnos un mensaje para ayudarte a iniciar esa alianza estratégica.**



Contador



Psicólogo

Cocinero



Entra y conoce más acerca de tu cooperativa



Disciplinadora



Manos que construyen sueños



En Manos que construyen sueños, creemos en el poder de las experiencias que transforman y motivan. En esta ocasión, Mónica Nuñez, socia de nuestra comunidad, comparte parte de su trayectoria a través de un breve cuestionario que nos invita a valorar lo vivido y a mirar con confianza todo lo que aún está por crearse.

Para comenzar, ¿Cómo te gusta que te llamen y qué significado tiene para ti?

Me gusta que me llamen por mi nombre porque me gusta mucho. Mónica es una flor.

Me gusta que me llamen también como a la gente le parezca que me puede identificar, pienso que es también una manera de dejarlos demostrar su cariño hacia mí de una manera distinta, aunque no sea por mi nombre. Alguna amiga me llama, flaca, otra me dice, Bony (combinación de bonita y Mony), alguien más me llama Mon.

Mirando hacia atrás, ¿Qué etapa de tu vida sientes que te ayudó más a convertirte en la persona que eres hoy?

Desde mi niñez he tenido en la vida eventos que han sido traumáticos o muy duros y aunque pudiera no parecerlo, esos golpes duros de la vida son lo que más me han hecho crecer.

El aprendizaje es diario y creo que no termina nunca. Considero que he aprendido a ser más resiliente cada día. Aunque repito, estoy en el proceso.

Mony, hoy, ¿Qué te motiva a seguir adelante y qué te gustaría que las personas recuerden de tu historia?

Lo que me mantiene motivada a seguir adelante soy yo misma.

Pienso que mientras tenga vida es una obligación estar sana, y ser ejemplo de vida con mi salud, mi movilidad...

Me cuido porque siempre he sido soltera y sin hijos, y esto me hace ser aún más cuidadosa con mi salud integral.

Me gustaría que la huella que deje en la gente sea mi ejemplo de salud y bienestar aparte de que cualquier cosa que yo pueda aportar, ya sea un consejo, una palabra de aliento, un abrazo, una sonrisa que pueda provocar, que eso le quede a la gente de mí, aunque no recuerden mi nombre. Eso será lo menos importante. Me gustaría ser recordada por mis acciones.

Mirando hacia adelante, ¿Qué te gustaría seguir construyendo en esta nueva etapa de tu vida, Mony?

Cada etapa ha sido un continuo crecimiento en todos aspectos.

Quiero seguir construyendo mi óptima salud, mi físico, seguir creciendo intelectual, moral, espiritual; y aprendiendo cosas nuevas (idiomas, arte,...cualquier tema).



Mónica gracias por tu disposición, apertura y apoyo para enriquecer esta sección con tu historia.



Si tú también deseas compartir parte de tu historia de vida y formar parte de nuestras próximas ediciones, contáctanos al

 56 3613 9876

Nos encantará escucharte y seguir construyendo estas páginas contigo.

Explicaciones sencillas de temas complicados

¿Aún no te animas a hacer compras en línea porque piensas que te robarán tu dinero? ¿No sabes cómo identificar si es un sitio seguro? A continuación, te diremos cómo hacerlo.



Las publicaciones en redes pueden ser engañosas. Si te interesa un producto, busca la tienda oficial o el sitio web verificado de la marca.



Verifica que la página sea segura

Asegúrate de que la URL comience con https:// y muestre un candado en la barra de navegación. Nunca ingreses datos personales o bancarios en sitios que no cumplan con estas características.

Usa la versión digital de tu tarjeta de crédito

Muchas entidades ofrecen tarjetas virtuales con números y CVV dinámicos (que cambian periódicamente), lo que reduce el riesgo de fraude si tus datos son comprometidos.

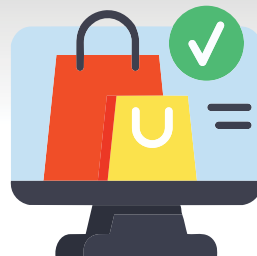


Lee los términos y condiciones

Presta especial atención a las políticas de devolución, reembolso y quién asume los costos de envío. Esto te evitará sorpresas desagradables.

Consulta reseñas de otros compradores

Antes de comprar, revisa opiniones en buscadores o redes sociales. Si hay múltiples quejas sobre entregas fallidas, mala calidad o problemas con reembolsos, es mejor buscar otra opción.



Crema contraseñas seguras

Usa contraseñas únicas, complejas y distintas a las de tu banca digital. Evita datos personales o secuencias predecibles, y nunca compartas tus credenciales.



Revisa todos los costos antes de pagar

Asegúrate de que el monto final incluya impuestos, envío y cargos adicionales. Algunas tiendas muestran precios bajos inicialmente, pero aumentan al final del proceso.



Deseamos que esta pequeña guía te sea útil para tu futura compra en línea.

Aprender nunca pasa de moda



En esta sección te recomendaremos, libros, exposiciones, talleres, cursos, etc. Y en esta ocasión te queremos recomendar...

Festival de linternas en el Bosque de Chapultepec



El Water Lantern Festival en el Bosque de Chapultepec está basado en el Loy Krathong, un festival de linternas celebrado en todo Tailandia, especialmente en la ciudad de Chiang Mai, donde tiene una duración de 3 días.

Este acto será el atractivo principal del festival de linternas en el Bosque de Chapultepec. Al atardecer, los asistentes tendrán la oportunidad de crear su propia linterna y dejarla flotando en uno de los lagos de este emblemático parque urbano.

Este gesto simbólico, compartido de manera colectiva, invita a la introspección y al cierre de ciclos en un entorno natural cuidadosamente intervenido.

Se llevará a cabo el sábado 21 y domingo 22 de marzo. En la Segunda Sección del Bosque de Chapultepec, entre el Parque Rosario Castellanos y el parque de atracciones Aztlán Feria de Chapultepec. La entrada será gratuita y si quieres elaborar tu linterna, habrá venta de kits con los materiales necesarios.

Fuente: El Universal.com.mx

<https://www.eluniversal.com.mx/destinos/festival-de-linternas-en-el-bosque-de-chapultepec/>

<https://cdmxsecretaria.com/water-lantern-festival-chapultepec/>



**SOCIEDAD
COOPERATIVA**

**El apoyo al trabajador
independiente**



@sociedadcooperativa5138



cooperativasociedad

sociedadcooperativa.mx