



WÜRTH

ONE PAGE

IMPRESINDIBLES • METAL

CÓD: 00999 006 022



METAL

PRODUCTOS MAGNÍFICOS

Son pro



SILICONAS

- Alta viscosidad: No se escurre.
- Alta resistencia a los rayos UV.
- Alta resistencia a la intemperie.
- Baja contracción de volumen.



DISCO DE CORTE (4 1/2")

- Cortes rápidos y precisos.
- Excelente relación costo/beneficio.
- Reducida emisión de olores y humo.
- Mínima formación de rebabas.
- Alto nivel de seguridad.



ADHESIVOS PU

- Excelente adherencia a diferentes materiales.
- Elasticidad permanente.
- Acepta pintura después del curado.
- No escurre.
- No es corrosivo.



SPRAYS DE

- Ga
- Pre
- Gro
- nie
- For
- la p
- Alto

LOS IMPRESCINDIBLES

Son los productos específicos

FACHADAS Y COMUNICACIÓN VISUAL

ANCLAJE WIT VM 250

TAQUETES

PIJAS

DISCOS DE LIJA

CINTA DOBLE CARA

ABRAZADERAS DE NYLON

FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE VENTANERÍA DE ALUMINIO Y PVC

REMACHES

PIJA CAB GOTA / PIJA CAB PLANA

PUNTAS BITS

SELLADOR ACRÍLICO

GALVANIZANTE DE ZINC BRILLANTE

ESPUMA PU

PISTOLA DE CALAFATEO

GUANTES ANTICORTE

CERRAJERÍA DE HIERRO Y ACERO

DISCO DE CORTE PREMIUM CUT

DISCOS FLAP

LIJAS DE HIERRO

GALVANIZANTE DE ZINC

ANTI SALPICADURAS EN SPRAY

INVERSORA DE SOLDADURA

CARETA DE SOLDAR FOTOSENSIBLE

CEPILLOS METÁLICOS

productos transversales para todos los clientes de la División, en los cuales debemos ser los líderes del mercado.

RAY ZINC

galvanizado en frío de alta calidad.
 evita la formación de óxido.
 gran resistencia en el test de
 agua salina.
 forma una capa espesa desde
 la primera aplicación.
 gran resistencia a la abrasión.

ELECTRODOS

- Excelente soldabilidad.
- Fácil eliminación de escorias.
- Soldadura en todas las posiciones.



BROCAS HSS

- Buena estabilidad y velocidad de perforación.
- Mayor durabilidad.
- Fabricada en acero rápido (HSS)M2 completamente rectificada.
- Punta split point que permite aut centrado y mejor remoción de virutas.
- Realiza agujeros precisos y concéntricos.



BROCAS PARA PARED/CONCRETO

- Punta fabricada en carburo de tungsteno de alta resistencia.
- Espiral profundo para mayor remoción de polvo.
- Agujeros de alta precisión para aplicación de taquetes.
- Mayor calidad y durabilidad.
- Excelente comportamiento.



productos que hacen parte de la rutina básica de los clientes definidos como estratégicos.

CERRAJERÍA DE ACERO INOX

DISCO DE CORTE
UNIQUE



CORONAS
BIMETÁLICAS

RUEDAS FLAP
CON BRIDA



ACEITE REFRIGERANTE
Y LUBRICANTE DE
CORTE 400 ML

GEL DECAPANTE



SPRAY DE LIMPIEZA
PARA ACERO
INOXIDABLE

RUEDAS FLAP
CON VÁSTAGO



DISCO FLAP MANTA
ABRASIVA

ESTRUCTURAS METÁLICAS



DISCO DEBASTE
PREMIUM CUT

CONVERTEDOR
DE ÓXIDO



DESENGRASANTES

SELLADORES
DE ROSCAS



ROST OFF

DISCO DE CORTE
DIAMANTADO



ANCLAJE QUÍMICO
WIT VM 250 Y WIT
PE 1000

GUANTE DE
PIEL FLEXIBLE



INSTALACIÓN DE AIRE ACONDICIONADO

LIMPIA
CONTACTO



SELLADOR
ACRÍLICO

ADHESIVO
EPÓXICO



CINTA AISLANTE

CINTA DE
ALUMINIO



REGLETAS

ABRAZADERA
ENCAUCHETADA



ABRAZADERAS
UÑA Y OMEGA

PROCESO PARA ASEGURAR UN BUEN DÍA DE VENTAS

PREPARACIÓN PERSONAL



DEFINIR OBJETIVOS PARA EL DÍA:

- Visitas
- Pedidos
- Líneas
- Items diferentes
- Ventas
- Cobranza



VERIFICAR SECUENCIA DEL RUTARIO DEL DÍA



CONFIRMAR HERRAMIENTAS DE VENTA:

- Catálogos
- Brochures
- Muestras
- Videos
- Promociones
- Placas
- Mapas aplicación
- Estado de saldos de cliente.



ESTABLECER ESTRATEGIA PARA CADA VISITA:

- Objetivo
- ¿Cómo?
- Practicar presentaciones.



HORA INICIO - HORA FIN

08:00 - 18:00 hrs.



PROSPECCIÓN DEL MERCADO

- Visita a clientes nuevos.
- Visita a clientes inactivos.



- PROFESIONALISMO
- IMAGEN PERSONAL
- ESTADO VEHICULO

1. PREPARACIÓN DE LA VISITA (Puerta del cliente)



ANÁLISIS DE COBRANZA

- Estados de cuenta.
- Pedidos parados por crédito.



AGENDA

- Anotaciones de días anteriores.
- Propuestas abiertas



VERIFICACIÓN DE CONSUMO DE CLIENTE

- Analizar fichado cliente.
- Atención a productos sin compra hace más de 6 meses.



RECORDAR PRODUCTOS QUE EL CLIENTE NO COMPRÓ A WÜRTH

- Estrategias para conquistar.
- Definir 5 productos para proponer.



ESTUDIAR MAPA DE APLICACIÓN DEL SEGMENTO

Prepare la presentación de 10 productos de mapas de aplicaciones con ayuda de brochures y catálogos.



PRODUCTOS NUEVOS

Estudie y revise los nuevos productos del mes y los lanzamientos.



PROMOCIONES

Estudiar y revisar las promociones y decidir qué ofrecer y cómo.

2. DURANTE LA VISITA



CHECK IN Y COBRANZA

- Primero cobrar, después vender.
- Romper el hielo.



REPOSICIÓN DE STOCKS

Vender los productos que el cliente compra.



MOSTRAR PRODUCTOS QUE EL CLIENTE NO ESTÁ COMPRANDO (COMPETENCIA)

- Fuentes: visión 360° /informaciones recogidas en visitas anteriores/ mapas de aplicación.
- Utilizar muestras, videos, cartelas, catálogo, entre otros.
- Mínimo 5 productos en cada visita.



INTRODUCIR NUEVOS PRODUCTOS Y LANZAMIENTOS QUE EL CLIENTE NO CONOCE

VISION 360°

- Busque referencias y señales dentro del lugar de trabajo, busque nuevas oportunidades de negocios y analice las necesidades de los clientes.
- Hacer preguntas, preguntas, preguntas.
- Información es poder: hacer hablar al cliente.



PRESENTE PROMOCIONES SI ES OPORTUNO Y NECESARIO



PROMUEVA E-COMMERCE Y TANDEM

3. DESPUÉS DE LA VISITA (Check-Out)



AGENDAR PRÓXIMA VISITA

Verifique si la frecuencia de las visitas corresponde a las necesidades del cliente.



PROCESAR LA INFORMACIÓN RECOGIDA

- Anotaciones
- Consultas /presupuestos.
- Precios recogidos.



HACER CHECKOUT

- Preparar el pedido y enviarlo a la empresa.



ORGANIZAR SOLICITUDES DE PRESUPUESTOS



COMPLETAR EL VIPO



ESTABLECER OBJETIVOS PARA LA PRÓXIMA VISITA