



CÓD: 00999 000 077

# ONE PAGE

MOVILIDAD • REVENTA





# REVENTA MOVILIDAD



## PRODUCTOS MAGNÍFICOS

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



**AFLOJA TODO W-MAX 300 ML**  
Art: 05986 113 300



**SILICÓN NEUTRO NEGRO W-MAX**  
50 GR Art: 05986 324 055  
85 GR Art: 05986 324 085



**SILICÓN NEUTRO GRIS W-MAX**  
50 GR Art: 05986 324 056  
85 GR Art: 05986 324 086



**ANTICONGELANTE REFRIGERANTE DILUIDO 30% W-MAX**  
Art: 05986 153 205 1L/ROSA  
Art: 05986 153 221 20L/ROSA  
Art: 05986 153 231 3.7L/ROSA  
Art: 05986 153 232 3.7L/VERDE



**FOCOS FAM 00720**

## LOS IMPRESCINDIBLES

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

### REFACCIONARIAS



**LIMPIADOR DE CARBURADOR Y PARTES MECÁNICAS PLUS W-MAX 430 ML**  
Art: 00890 910 111



**GRASA LÍQUIDA W-MAX 200 ML**  
Art: 05986 113 012



**LIMPIA CONTACTOS W-MAX 300 ML**  
FAM 00893 651 003



**ARRANCADOR PARA MOTOR W-MAX 400 ML**  
Art: 05986 113 501



**SILICÓN AUTOMOTRIZ ROJO**  
BLISTER 70 GR Art: 00890 521  
CAJA 10 PZS Art: 00890 521 10



**FUSIBLES FAM 00731**



**LIMPIADOR DE FRENOS SPRAY W-MAX 500 ML**  
Art: 05986 111 101



**LIMPIADOR DE INYECTORES W-MAX 250 ML**  
Art: 05986 126 856



**LIMPIADOR DE CUERPO DE ACELERACIÓN Y CARBURADORES W-MAX 350 ML**  
Art: 00890 911 01



**LIMPIADOR DE INYECTORES PARA BOYA W-MAX 400 ML**  
Art: 00890 920 47



**SILICÓN AUTOMOTRIZ ALUMINIO**  
BLISTER 70 GR Art: 00890 524  
CAJA 10 PZS Art: 00890 524 10



**ABRAZADERA BISELADA SIN FIN ACERO CINCADO CABEZA INOXIDABLE FLEJE SIN RANURA FAM 00539**



**SELLADOR DE ROSCAS MEDIA RESISTENCIA 10 GR**  
Art: 00893 243 003



**SELLADOR DE ROSCAS ALTA RESISTENCIA 10 GR**  
Art: 00893 270 110



**ABRILLANTADOR SILICÓN EN SPRAY W-MAX 300 ML**  
Art: 00893 221 311



**LIMPIADOR DE INYECTORES PRESURIZADO W-MAX 400 ML**  
Art: 00890 920 15



**SILICÓN AUTOMOTRIZ NEGRO**  
BLISTER 70 GR Art: 00890 523  
CAJA 10 PZS Art: 00890 523 10



**TAPÓN CARTER**  
FAM 00240  
FAM 00241  
FAM 00243

# 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
- Video
- 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 VEHÍCULO

## 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 COMPRO 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



### VISIÓN 360°

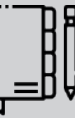
- Busque referencias y señales dentro del lugar de trabajo, busque nuevas oportunidades de negocios y analice las necesidades de los clientes.
- Hacer preguntas, preguntas, preguntas.
- Información es poder: hacer hablar al cliente.



### PRESENTE PROMOCIONES SI ES OPORTUNO Y NECESARIO



### PROMUEVA E-COMMERCE Y TANDEM



### 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