

A man with a beard, wearing a brown baseball cap and a dark long-sleeved shirt, is focused on working on the engine of a truck. He is using a tool, possibly a wrench, on a component of the engine. The background shows various mechanical parts and hoses of the truck's engine compartment.

# ONE PAGE

**IMPRESINDIBLES · CARGO**

CÓD: 00999 000 080



# IMPRESCINDIBLES C

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



**ROST OFF**  
**300 ML**

Art: 00890 200 11



**HHS 2000**  
**500 ML**

Art: 00893 106



**SILICÓN BÁSICO**  
**NEUTRO ALTA**  
**TEMPERATURAS**  
**GRIS 85 GR**

Art: 00890 324 085

## AGRO



**DESENGRASANTE**  
**PARA MOTORES**  
**5 LITROS**

Art: 00893 118 50



**CREMA**  
**LIMPIADORA**  
**DE MANOS**  
**4 LITROS**

Art: 00893 900 110



**EPÓXICO**  
**BI-COMPONENTE**  
**TRANSPARENTE**  
**16 GR**

Art: 00893 480 130

**ABRAZADERA DE PLÁSTICO NEGRA**

FAM: 00502

Art: 00502 181 0

Art: 00502 161 0

Art: 00502 151 0

Art: 00502 141



**GRASERAS**

FAM: 00986 593



## CONCESIONARIOS

**LUZ FRONTAL**  
**H4 70/75W**  
**24 VOLTS**

Art: 00720 110 2



**FOCOS**  
FAM 00720



**FUSIBLES**  
FAM 00731



**PROTECTOR**  
**DE POLOS**  
**BATERÍA**  
**150 ML**

Art: 00890 104



**ADHESIVO SÚPER**  
**INSTANTÁNEO**

2 GR

Art: 00893 090 002

20 GR

Art: 00893 090 020



**CREMA**  
**LIMPIADORA**  
**DE MANOS**  
**4 LITROS**

Art: 00893 900 110



**ADITIVO DIÉSEL**  
**COMMON RAIL**  
**300 ML**

Art: 05861 001 301

## MECÁNICA GENERAL PESADA



**CREMA**  
**LIMPIADORA**  
**DE MANOS**  
**4 LITROS**

Art: 00893 900 110



**LIMPIADOR**  
**DE FRENOS**  
**18 LITROS**

Art: 00890 91 418



**DOT 4 LÍQUIDO**  
**PARA FRENOS**  
**500 ML**

Art: 00890 009 500



**DISCO FLAP 4 1/2"**  
**90 LÁMINAS**  
**G80 FIBRA**  
**DE VIDRIO**

Art: 00579 581 318



**ABRAZADERA**  
**SEM FIM 9MM**

8 - 12 mm

Art: 00539 009 13

3/16" 10 - 16

Art: 00539 012 16

**SELLADOR DE ROSCAS**  
**ALTA RESISTENCIA**

Art: 00893 270 110 10 GR

Art: 00893 270 125 25 GR

Art: 00893 270 126 50 GR



**SELLADOR DE ROSCAS**  
**MEDIA RESISTENCIA**

Art: 00893 243 003 10 GR

Art: 00893 243 006 25 GR

Art: 00893 243 007 50 GR



**ABRAZADERA**  
**SEM FIM 9MM**

3/8" 12-22

Art: 00539 014 22

1/2" 16-27

Art: 00539 019 27

3/4" 20-32

Art: 00539 022 32



**ABRAZADERA**  
**SEM FIM 9MM**

1" 25-40

Art: 00539 025 38

1 1/4" 30-45

Art: 00539 032 44

1 1/2" 32-50

Art: 00539 038 51



como estratégicos.



**ARRANCADOR  
PARA MOTOR  
400 ML**

Art: 00890 991 00



**ANTICONGELANTE  
DILUIDO  
30% ROSA  
50 LITROS**

Art: 00893 540 1



**LWD 500  
ADITIVO PARA  
MOTORES DIÉSEL  
500 ML**

Art: 00893 182 005

## LÍNEA AMARILLA



**HHS LUBE  
500ML**

Art: 00893 106 5



**ADITIVO  
DIÉSEL  
COMMON  
RAIL  
300 ML**

Art: 05861 001 301



**LIMPIA  
CONTACTOS  
300 ML**

Art: 00893 65 200



**CU-800  
GRASA  
DE COBRE  
300 ML**

Art: 00893 800

**CREMA  
LIMPIADORA  
DE MANOS  
4 LITROS**

Art: 00893 900 110



**GRASA SUPER  
SIG 3000  
PLUS 18 KG**

Art: 00893 880 005



**GRASA PARA  
RODAMIENTOS**

**425 GR**

Art: 00893 530 425

**16 KG**

Art: 00893 530 20



## TRANSPORTE DE CARGA



**LIMPIADOR DE  
RADIADORES  
500 ML**

Art: 00890 115 501



**SELLADOR  
BROCHABLE  
PARA  
CARROCERÍA**

Art: 00892 010



**CREMA  
LIMPIADORA  
DE MANOS  
4 LITROS**

Art: 00893 900 110



**SELLADOR PARA  
FUGAS DE  
RADIADOR  
150 ML**

Art: 05861 500 150



**LIMPIA PARABRISAS  
ESTÁNDAR**

FAM 00848 270



**LIMPIA PARABRISAS  
TIPO BANANA**

FAM 00848 870

## TRANSPORTE DE PERSONAS

**CREMA  
LIMPIADORA  
DE MANOS  
4 LITROS**

Art: 00893 900 110



**ANTI GRAFITTI  
EX ESPECIAL  
500 ML**

Art: 00893 137 500



**VAKU PRO II  
PASTA  
DE RELLENO  
Y TERMINADO**

Art: 00993 101 30



**DISCO DE LIJA  
CERÁMICO**

FAM 08570 109

**ADHESIVO PARA  
PARABRISAS PLUS  
600 ML**

Art: 00890 100 422



**LIMPIADOR Y  
DESENGRASANTE  
BMF 4 LITROS**

Art: 00893 119 1



**CINTA ADHESIVA  
18 MM X 50M**

Art: 00992 040 018



# 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 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 COMPRA 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



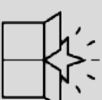
### CHECK IN Y COBRANZA

- 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.



### PRESENTAR 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