

Segmentos de Mercado. Siembra y Crece.
Agosto 2022.

SEGMENTOS DE MERCADO

SIEMBRA Y CRECE

AGOSTO 2022

Cód: 00999 006 017



MAGNÍFICOS





MAGNÍFICOS

**SILICÓN GRIS
NEUTRO ALTAS
TEMPERATURAS
85GR**

Cód: 00890 324 085



**ROST OFF
300ML**

Cód: 00890 200 11



**HHS 2000
500ML**

Cód: 00893 106



MAGNÍFICOS

**LWD 500
ADITIVO PARA
MOTORES
DIÉSEL 500ML**
Cód: 00893 182 005



**ARRANCADOR
PARA MOTOR
400ML**
Cód: 00890 991 00



**ANTICONGELANTE
DILUIDO 30% ROSA 50 LT**
Cód: 00893 540 1



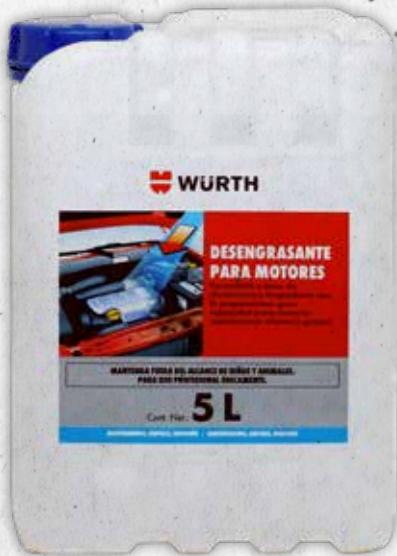
IMPRESCINDIBLES AGRO



AGRO

DESENGRASANTE PARA MOTORES 5L

Cód: 00893 118 50



CREMA LIMPIADORA DE MANOS 4L

Cód: 00893 900 110



EPÓXICO BI-COMPONENTE TRANSPARENTE 16GR

Cód: 00893 480 130



LÍNEA DE GRASERAS

Cód: 00986 593



CINCHOS NEGROS DE NYLÓN

FAMILIA 00502



IMPRESCINDIBLES CONCESIONARIOS



CONCESIONARIOS

ADITIVO DIÉSEL COMMON RAIL

Cód: 05861 001 301



ADHESIVO SÚPER INSTANTANEO

2 GR

Cód: 00893 090 002

10 GR

Cód: 00893 090 012

20 GR

Cód: 00893 090 020



CREMA LIMPIADORA DE MANOS 4L

Cód: 00893 900 110



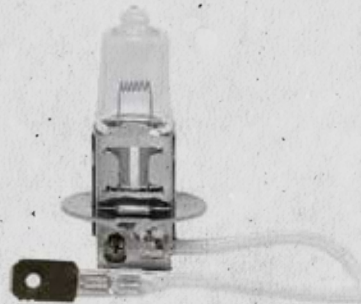
PROTECTOR DE POLOS BATERÍA 150ML

Cód: 00890 104



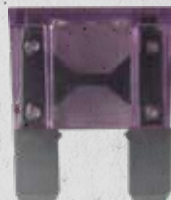
FAMILIA DE FOCOS

FAMILIA 00720



FAMILIA DE FUSIBLES

FAMILIA 00731



IMPRESCINDIBLES LÍNEA AMARILLA



LÍNEA AMARILLA

HHS LUBE 500ML

Cód: 00893 106 5



GRASA PARA RODAMIENTOS 425G

Cód: 00893 530 425



GRASA PARA RODAMIENTOS CUBETA 16KG

Cód: 00893 530 20



GRASA SUPER SIG 3000 PLUS 18 KG

Cód: 00893 880 005



CU-800 ANTIAFERANTE GRASA DE COBRE 300ML

Cód: 00893 800



LIMPIADOR DE CONTACTOS 300ML

Cód: 00893 65 200



ADITIVO DIÉSEL COMMON RAIL

Cód: 05861 001 301



CREMA LIMPIADORA DE MANOS 4L

Cód: 00893 900 110



IMPRESCINDIBLES MECÁNICA GENERAL PESADA



MECÁNICA GENERAL PESADA

**ABRAZADERA
BISELADA SIN FIN
ACERO CINCADO
CABEZA INOXIDABLE**

FAMILIA 00539



**SELLADOR DE ROSCAS
ALTA RESISTENCIA**

10 GR

Cód: 00893 270 110

25 GR

Cód: 00893 270 125

50 GR

Cód: 00893 270 126



**SELLADOR DE ROSCAS
MEDIA RESISTENCIA**

10 GR

Cód: 00893 243 003

25 GR

Cód: 00893 243 006

50 GR

Cód: 00893 243 007



**DISCO FLAP
4 1/2"
G80 R.FIBRA**

Cód: 00579 581 318



**CREMA
LIMPIADORA DE
MANOS 4L**

Cód: 00893 900 110



**DOT 4 LÍQUIDO
PARA FRENOS
500 ML**

Cód: 00890 009 500



**LIMPIADOR DE
FRENOS 18L**

Cód: 00890 91 418



IMPRESCINDIBLES TRANSPORTE DE CARGA



TRANSPORTE DE CARGA

SELLADOR BROCHABLE PARA CARROCERIA

Cód: 00892 010



LIMPIADOR DE RADIADORES 500 ML

Cód: 00890 115 501



CREMA LIMPIADORA DE MANOS 4L

Cód: 00893 900 110



SELLADOR PARA FUGAS DE RADIADOR 150M

Cód: 05861 500 150



LIMPIAPARABRISAS

FAMILIA 00848



IMPRESCINDIBLES TRANSPORTE DE PERSONAS



TRANSPORTE DE PERSONAS

ADHESIVO SELLADOR DE PARABRISAS 600ML

Cód: 00890 100 422



CREMA LIMPIADORA DE MANOS 4L

Cód: 00893 900 110



ANTI GRAFITTI EX ESPECIAL 500ML

Cód: 00893 137 500



LIMPIADOR Y DESENGRASANTE BMF 4L

Cód: 00893 119 1



VAKU PRO II PASTA DE RELLENO Y TERMINADO

Cód: 00993 101 30



DISCOS DE LIJA 6"X 6 CERÁMICA

FAMILIA 08570



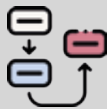
PROCESO PARA ASEGURAR

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 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.

UN BUEN DÍA DE VENTAS

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.

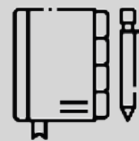


PRESENTE PROMOCIONES SI ES OPORTUNO Y NECESARIO



PROMUEVA E-COMMERCE Y TANDEM

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



© by Würth México S.A. de C.V.

Würth México, S.A. de C.V.
Carretera Temixco-Emiliano Zapata, Lote 17, Bodega 1
Col. Palo Escrito Emiliano Zapata, Morelos
C.P. 62760. México. Tel.: +777 101 25 20, +777 101 25 21
RFC: WME-900307-8U2

Prohibida la reproducción total o parcial sin permiso.
Nos reservamos el derecho de cambios de productos que sirven a nuestra mejora de la calidad, sin previo aviso o notificación para llevar a cabo en cualquier momento. Las fotografías pueden ser fotos de la muestra, que pueden diferir en apariencia de los productos entregados. Nos reservamos el derecho a errores de impresión, no asumimos ninguna responsabilidad. Nos referimos a nuestros términos y condiciones.