

Segmentos de Mercado. Siembra y Crece.  
Agosto 2022.

# MANTENIMIENTO

**SIEMBRA Y CRECE**

**Agosto 2022**

Cód: 009999 006 024



# IMPRESCINDIBLES



# MANTENIMIENTO GENERAL





# MANTENIMIENTO GENERAL

## BROCAS DE ACERO

FAMILIA 00617



## BROCAS CONCRETO V/C

FAMILIA 00637



## PIJAS

FAMILIA 00115

FAMILIA 00137

FAMILIA 00134



## SILICÓN EN SPRAY

FAMILIA 00893



## CINTA DOBLE CARA

FAMILIA 00894



## CINTAS AISLANTES

FAMILIA 00985



## ROST OFF

FAMILIA 00890



## GALVANIZANTES

FAMILIA 00893



## GRASA LÍQUIDA

FAMILIA 00893



## TAQUETES

FAMILIA 00903



## SELLADORES

FAMILIA 00892



## LIMPIADOR DE CONTACTOS

Cód: 00893 65 200





### LIMPIADOR DE FRENOS

Cód: 00890 108 011



### REGLETAS

FAMILIA 00556



### DESENGRASANTE BMF

FAMILIA 00893



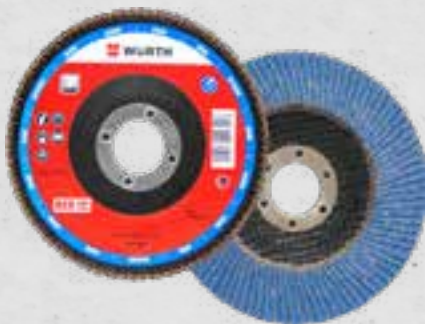
### ABRAZADERAS DE NYLON

FAMILIA 00502



### DISCOS FLAP

FAMILIA 00579



### DISCOS DE CORTE

FAMILIA 00669

FAMILIA 00664



### GUANTES DE PROTECCIÓN

FAMILIA 00899



### GAFAS DE SEGURIDAD

FAMILIA 00899





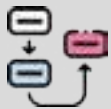
# PROCESO PARA ASEGURAR

## 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.



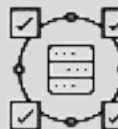
### AGENDA

- 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.

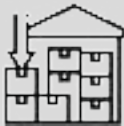
# UN BUEN DÍA DE VENTAS

## 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.

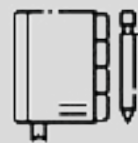


### PRESENTE PROMOCIONES SI ES OPORTUNO Y NECESARIO



### 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.

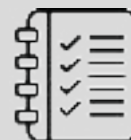


### HACER CHECKOUT

- 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.