

Segmentos de Mercado. Siembra y Crece.
Agosto 2022.

MANTENIMIENTO

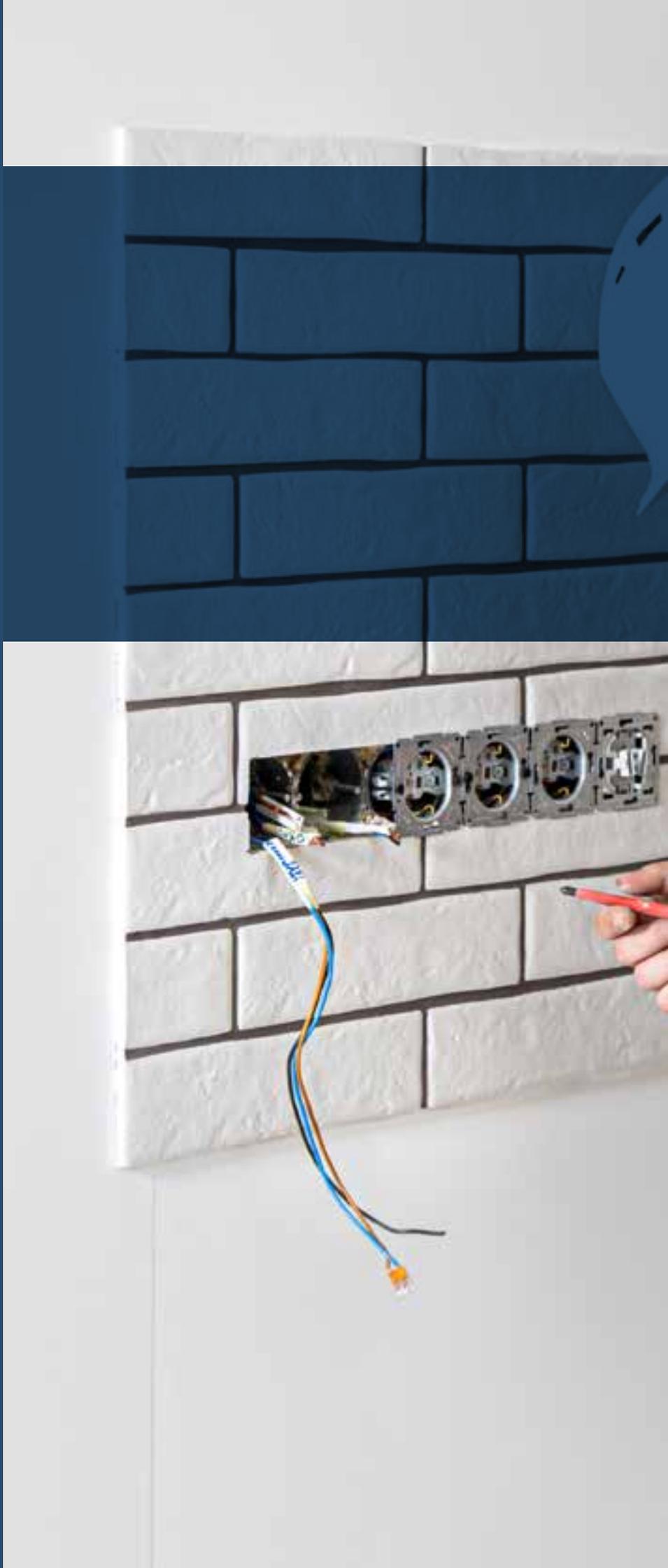
SIEMBRA Y CRECE

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



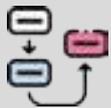
PROCESO PARA ASEGURAR

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.

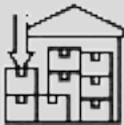
UN BUEN DÍA DE VENTAS

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.

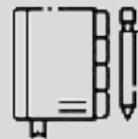


PRESENTE PROMOCIONES SI ES OPORTUNO Y NECESARIO



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.