

RITMO DE TRABAJO

En la agenda selecciona la actividad que vas a dedicar en cada franja horaria.

PLANEAR: labores administrativas de la venta (llenar lista, alistar pedidos, alistar material, etc.)

VENDER: prospectar clientes, hacer seguimiento, cerrar venta, cobrar, etc.

EDUCARME: revisar entrenamientos en la academia, estudiar materiales, practicar, etc.

AGENDA SEMANAL						
HORA	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
8 am						
9 am						
10 am						
11 am						
12 pm						
1 pm						
2 pm						
3 pm						
4 pm						
5 pm						
6 pm						
7 pm						
8 pm						

GUÍAS DE PROSPECCIÓN

El objetivo de estas guías es lograr que las personas de tu círculo de influencia te den la oportunidad de tener una conversación de ventas sobre nuestros productos.

LLAMADA TELEFÓNICA

SALUDO	- Hola XX(nombre) un gusto saludarte, ¿cómo has estado? - Seguir conversación natural
INTRODUCCIÓN	- Quiero contarte que inicié un nuevo negocio como distribuidor de T Atiendo, sin salir de casa. - Puedo hacer tu vida más fácil a través de productos de aseo y limpieza para el hogar y cuidado personal.
LLAMADO A LA ACCIÓN	- XX (nombre) necesito 5 minutos de tu tiempo para comentarte de qué se trata - Quisiera hacerte algunas preguntas...

MENSAJE

SALUDO	- Hola XX(nombre) un gusto saludarte, ¿cómo has estado?
INTRODUCCIÓN	- Quiero contarte que inicié un nuevo negocio como distribuidor de T Atiendo, sin salir de casa. - Puedo hacer tu vida más fácil a través de productos de aseo y limpieza para el hogar y cuidado personal.
LLAMADO A LA ACCIÓN	- Antes de explicarte los productos, quisiera hacerte algunas preguntas...

EVENTO

SALUDO	- Hola XX(nombre) un gusto saludarte, ¿cómo has estado?
INTRODUCCIÓN	- Quiero contarte que inicié un nuevo negocio como distribuidor de T Atiendo, sin salir de casa. - Puedo hacer tu vida más fácil a través de productos de aseo y limpieza para el hogar y cuidado personal.
LLAMADO A LA ACCIÓN	- Voy a hacer un reunión en XX (lugar presencial o virtual) a las el YY (día) a las ZZ (hora). Ahí te voy a explicar sobre mis productos. Si dice que mejor le expliques de una vez: "perfecto, necesito antes hacerte unas preguntas..."

NECESIDADES DEL CLIENTE Y ARGUMENTACIÓN

Los mejores argumentos salen de tu propio cliente, así que las preguntas a continuación te servirán como guía para orientar esa primera conversación con el cliente. Así mismo, te entregamos guías para brindar una mejor argumentación.

IDENTIFICACIÓN DEL CLIENTE (pregunta lo que no sabes)

- ¿Cuántas personas viven en tu casa?
- ¿Quiénes se encargan del aseo del hogar en tu casa?
- ¿Qué productos utiliza para el cuidado y la limpieza de su hogar?
- ¿Qué productos utiliza para su cuidado personal?
- ¿Cuál es la zona de su casa que más le quita tiempo y le genera mucho esfuerzo cuando hace el aseo? Los pisos, el baño, la cocina, el lavado de ropa o todas las anteriores
- ¿Cada cuánto utiliza productos para...XX (productos)?

IDENTIFICACIÓN DE DIFERENCIALES

- ¿Qué es lo más importante al utilizar productos para XX (uso específico: desinfectante, limpieza, blanquear, cuidado del cabello, etc.)?
- ¿Te interesaría ahorrar tiempo y dinero en este tipo de productos?
- ¿Qué beneficios te dan por comprar XX (productos)?
- ¿Qué es lo más importante en ese producto? (si menciona algún competidor)

ARGUMENTACIÓN EXITOSA

PRODUCTOS	SERVICIO	BENEFICIOS EN DINERO
- La gente compra beneficios, no características - Argumenta tareas o soluciones, no un solo producto (cuidado de ropa, aseo de pisos, cuidado del cabello, etc.).	- Ahorro de tiempo y dinero a través de tu servicio - Envío directo a casa - Atención personalizada que le puedas brindar como T-Seller. - Puedes automatizar su pedido recurrente. - Tu respaldo personal: "yo XX (nombre) voy a estar al frente de brindarle el mejor servicio.	- Facilidad de crédito. - Descuento por pago de contado.

CIERRE DE VENTAS Y SEGUIMIENTO

En esta guía te ofrecemos distintas maneras de cerrar la venta con tus clientes y en caso de pensarlo, hacerle el mejor seguimiento que te permita lograr la venta.

TÉCNICAS DE CIERRE DE VENTAS

ELECCIÓN	- "Ese producto lo tenemos en 2 fragancias: X y Y, ¿cuál desea llevar?" - "¿Prefiere pagar con tarjeta débito o efectivo contra-entrega?" - "¿Desea usted mismo hacer el pedido o le ayudo a hacerlo?"
SUPOSICIÓN	- "¿Cuántos desea llevar?" - "¿Qué tamaño prefiere llevar?" - "Permítame le ayudo a realizar esta primera compra" - "Ahora le voy a pedir unos datos para ayudarle a realizar su primer pedido" - "Ya mismo le envío el link para que realice su propio pedido"
VENTA PERDIDA	- "En este momento me quito el sombrero de vendedor y quisiera saber qué podría mejorar o qué me hizo falta para que tomaras la decisión de comprarme"

