



MAGNÍFICOS AUTO

Son productos transversales para todos los clientes de la División, en los cuales debemos ser los líderes del mercado.



RUST OFF®

- Excelente capilaridad, gran poder desbloqueante.
- Óptima adherencia en diferentes materiales.
- Repele la humedad.
- Evita la corrosión.
- Gran poder lubricante.
- Dieléctrico hasta 20 KV.



LIMPIADOR DE FRENOS

- Gran poder de limpieza.
- Rápida evaporación.
- Compatibilidad con plásticos, gomas y pinturas.
- Válvula de aplicación 360°.
- No deja residuos.



SILICONA HT

- Rápido curado.
- Soporta temperaturas hasta 315 °C.
- Facilidad de aplicación.
- Buena adhesión en la mayoría de las superficies.
- Gran elasticidad y flexibilidad
- No escurre.



GRASA LÍQUIDA

- Elimina ruidos y vibraciones.
- Alto poder de penetración en espacios reducidos.
- Alta adhesividad.
- Resistencia a altas temperaturas: 200°.
- Protección contra la corrosión.
- Válvula 360°
- Resistente al agua, agua salada y ácidos.



LIMPIA CONTACTOS

- Restablece la conductividad de los contactos.
- Limpia y desengrasa todo tipo de contactos.
- Seca instantáneamente y sin residuos.
- Elimina el polvo acumulado.
- Rigidez dieléctrica 27KV.

IMPRESCINDIBLES AUTO

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

CONCESIONARIOS

PEGAMENTO CIANOCRILATO



KIT MANTENIMIENTO

LIMPIEZA DE AIRE CONDICIONADO



HIGIENIZADOR QUICK FRESH

CARRO DE HERRAMIENTAS



CAJA DE HERRAMIENTAS 66 PIEZAS

TRABADORES



LIMPIADOR DE PARABRISAS

KIT 5 EN 1



SPRAY DE ZINC

MECÁNICA RÁPIDA

BOMBILLAS



PLUMILLAS

CONTRAPESAS



LÍQUIDO DE FRENOS

CHAMPÚ PARABRISAS



ANTI-CHIRRIDOS

GUANTE DESECHABLE NITRILO



GUANTE TELA CON PU

FUSIBLES



ARANDELAS DE COBRE

MECÁNICA GENERAL

REFRIGERANTE ANTICONGELANTE



LIMPIEZA INYECTORES

LIMPIADOR CARBURADOR



LIMPIADOR MANOS

ABRAZADERAS DE NYLON



ABRAZADERAS METÁLICAS

PISTOLAS IMPACTO



LLAVES COMBINADAS



DESTORNILLADORES PLANOS Y PHILIPS



LINTERNAS

LÁMINA Y PINTURA

DISCO NYLON



SELLADOR CARROCERÍA

MASILLAS



CINTAS ENMASCARAR

PRIMER



LIJAS

POMOS DE PULIR



PULIMENTOS

PROTECTOR DE BAJOS



ADHESIVO DE PARABRISAS

LAVADO Y DETAILING

CHAMPÚ CON CERA



DESENGRASANTES

LAVA SECO



AUTO FRESH GEL

REVITALIZADOR GOMAS Y PLÁSTICOS



CERA LIMPIADORA

LIMPIADOR DE INTERIORES



SILICONA SPRAY

TORNADOR TOP GUN



PAÑOS DE MICROFIBRA

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
- ✓ Cartelas
- ✓ Mapas aplicación
- ✓ Muestras
- ✓ Videos
- ✓ Promociones



Estado de saldos de cliente



• Establecer estrategia para cada visita:

- ✓ Objetivo
- ✓ Como?
- ✓ Entrenar presentaciones



• Hora inicio
• Hora fin
• 08:00 - 18:00



• 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 ficha de cliente
- Atención a productos sin compra hace más de 6 meses



Recordar productos que el cliente no compra a Würth

- Que 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 cartelas 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
- 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