



MAGNÍFICOS METAL

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

SILICONAS

- Posee antihongo y antimoho: No oscurece.
- Alta viscosidad: No se escurre.
- Alta resistencia a los rayos UV.
- Alta resistencia a intemperie.
- Baja contracción de volumen.

DISCO DE CORTE (115 X 1,0 MM)

- Cortes rápidos y precisos.
- Excelente relación costo/beneficio.
- Reducida emisión de olores y humo.
- Mínima formación de rebabas.
- Alto nivel de seguridad cumple la normativa EN12413.

ADHESIVOS PU

- Excelente adherencia a diferentes materiales.
- Elasticidad permanente.
- Acepta pintura después del curado.
- No escurre.
- No es corrosivo.

SPRAY DE ZINC

- Galvanizado en frío de alta calidad.
- Previene la formación de óxido.
- Gran resistencia en el test de niebla salina.
- Forma una capa espesa desde la primera aplicación.
- Alta resistencia a la abrasión.

ELECTRODOS

- Excelente soldabilidad.
- Fácil eliminación de escorias.
- Soldadura en todas las posiciones.

BROCAS HSS

- Buena estabilidad y velocidad de perforación.
- Mayor durabilidad.
- Fabricada en acero rápido (HSS) M2 completamente rectificada.
- Punta split point que permite autocentrado y mejor remoción de virutas.
- Realiza agujeros precisos y concéntricos.

BROCAS PARA PARED/CONCRETO

- Punta fabricada en carburo de tungsteno de mayor resistencia.
- Espiral profunda para mayor remoción de polvo.
- Agujeros de alta precisión para aplicación de chazos/tacos/tarugos.
- Mayor calidad y durabilidad.
- Excelente comportamiento en hormigón y ladrillo.

IMPRESINDIBLES METAL

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

FACHADAS Y COMUNICACIÓN VISUAL

ANCLAJE QUÍMICO

CHAZOS PLÁSTICO/NYLON

TORNILLOS PUNTA BROCA

DISCO DE LIJA

CINTA DOBLE CARA

CAJA DE HERRAMIENTAS

FABRICACIÓN E INSTALACIÓN DE VENTANERÍA DE ALUMINIO Y PVC

REMACHES

TORNILLOS DIN 7049 / 7983

PUNTAS BITS

MS POLÍMERO

SPRAY DE ZINC

ESPUMA PU

BROCAS DE HSS/HORMIGÓN

GUANTES ANTICORTE

CERRAJERÍA DE HIERRO Y ACERO

DISCO DE CORTE ACERO 115 A 355 MM

DISCO FLAP

HOJA DE LIJA

AMOLADORA

ANTI SALPICADURAS EN SPRAY

INVERSOR DE SOLDADURA

MÁSCARA DE SOLDAR FOTOSENSIBLE

CEPILLOS METÁLICOS

CERRAJERÍA DE ACERO INOX

DISCO DE CORTE INOX

COPA SIERRA

BROCA ESCALONADA

ACEITE DE CORTE

GEL DECAPANTE

SPRAY DE ACERO INOX

RUEDAS DE LIJA

ESPONJA DE LIJA

SPRAY DE MANTENIMIENTO DE INOX

ESTRUCTURAS METÁLICAS

DISCO DE DESBASTE

CONVERTIDOR DE ÓXIDO

DESENGRASANTES

TRABADORES ANAERÓBICOS

ROST OFF

DISCO DE TRONZADORA

ELECTRODOS

GUANTE DE CUERO

MANTENIMIENTO

GRASA HHS 2000

LIMPIA CONTACTO

SELLADOR ACRÍLICO

METAL LÍQUIDO

CINTA AISLANTE

ABRAZADERA DE NYLON

TERMINALES ELÉCTRICAS

ABRAZADERA ENCAUCHETADA

CANALETAS Y CUMBRERAS

CINTAS MÉTRICAS/FLEXÓMETROS

TIJERAS PARA LÁMINA

SEGUETAS/HOJA DE SIERRA

WURTH BONDER

APLICADORES

HEAND CLEANER

TALADROS ELÉCTRICOS

ROTOMARTILLO ELÉCTRICO

CASCO DE SEGURIDAD

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

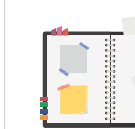
- Preparar el pedido y enviarlo a la empresa



Organizar solicitudes de presupuestos



Completar el VIPO



Establecer objetivos para la próxima visita