Muéstrale el Puente

PARTE A

1.- QUIEN ES USTED (por qué es competente y por qué se puede confiar en usted):

 Tal como estábamos conversando, permítame señalarle que Soy Ingeniero en Telecomunicaciones, que poseo más de treinta años de experiencia en el mercado de las Telecomunicaciones, lo que me ha permitido tener una gran capacitación tanto nacional como internacional, y que los actuales clientes que atiendo el más antiguo posee más de veintisiete años que somos socios estratégicos y que espero que usted y su empresa sean parte de esta atención y así seamos socios estratégicos.

2.- QUIEN ES SU EMPRESA (valores, misión, ventaja competitiva)

 La compañía a la cual represente en el tipo de soluciones de Telecomunicaciones somos líderes, estamos dentro de las tres primeras, y ello porque la misión de nuestra compañía es “Acompañar a nuestros Asociados durante toda su vida y mantearlo con lo último en soluciones de Telecomunicaciones, así como estar siempre a su lado durante todo el periodo de uso de nuestras tecnologías”

 Lo anterior nos ha permitido siempre tener ventajas tecnológicas, y que a los clientes no solo la han dado satisfacciones en su uso, si no que ventajas comerciales muy fuertes.

3.- QUE ES LO QUE USTEDES HACEN (beneficios para el prospecto)

 Nuestra empresa otorga soluciones de telecomunicaciones Alámbricas e Inalámbricas, lo que permite que sus equipos de ventas atiendan a sus clientes en tiempo real, y que el cliente este siempre conectados con ustedes y así el proceso de ventas es más ágil y el cliente se siente no solos satisfecho, si no que hacemos real de que somos socios tecnológicos.

4.-. PROPONGA LA SOLUCION (producto y servicio, características / ventajas /beneficio / validación, razón para comprar)

 Finalmente la solución que le proponemos, es entregar a cada vendedor de su empresa un equipo Móvil con aplicaciones de venta, de tal manera que cuando el ingrese las solicitudes de sus clientes estas lleguen en tiempo real a su Gerente de ventas y el en forma automática la despache a quien corresponda y así el proceso de distribución es mas ágil, y la Gerencia General obtiene en cualquier momento la estadista que desee a fi de conocer su estado de stock, requerimientos y todo aquello que optimice su negocio. Como puede apreciar nuestra solución no es solo a nivel de los equipos de venta, sino de todo el proceso, y con ello mejoraría su rentabilidad y lo pondría dentro de las empresas top del mercado, y con ello gana su compañía y la nuestra ya que como socios tecnológicos estaremos a su lado siempre.

**PARTE B**

DENTRO DEL MISMO DOCUMENTO, ESCRIBA LAS OBJECIONES MAS HABITUALES QUE LE HACEN Y CUALES SERIAN LAS RESPUESTAS APROPIADAS PARA ESTAS.

|  |  |
| --- | --- |
| **OBJECION POTENCIAL** | **RESPUESTA.** |
| La solución ofrecida es muy adelantada para mi empresa. | No se preocupe, la capacitación que le otorgaremos a su gente y los resultados que obtendrá lo dejaran no solo conforme si no que muy contento  |
| Me preocupa que los vendedores se revelen al entregar estas nuevas tecnologías y la dañen. | Primero le cuento que a los vendedores los capacitamos mostrándole cuanto van a ganar, como mejoraran su imagen con el cliente y como verán a su empresa como un líder y querrán ser siempre clientes de Uds., y se los demostramos con hechos.Por otro lado los equipos son aprueba de golpes, y la batería tienen una duración de 48 horas de uso continuo. |
| Nuestra compañía no posee los fondos para llevar adelante este proyecto | No tenga problema con ello podemos ayudarlo a solucionar dicho problema, ya que le podemos conseguir un financiamiento y que este sea aprobado por su compañía una vez que terminemos un DEMO como corresponde. |
| No me interesa esta solución | Lo mejor para usted, antes de realizar dicha aseveración, es que montemos un DEMO, lo evaluamos después de 15 días y ahí definimos el futuro. |
| Me interesa la solución pero debo presentársela a la plana ejecutiva. | Fantástico, y para ayudarlo le prepararemos la presentación y usted la adecua a su plana directiva, y le entregaremos datos de empresas que poseen esta solución y como han mejorado sus resultados. |

**PARTE C**

DEBIDO A QUE CADA CLIENTE TIENE DISTINTAS NECESIDADES, SABER TODO LO QUE PUEDA DEL POTENCIAL DE LOS BENEFICIOS DE SU PRODUCTO / SERVICIO, ES UN ELEMENTO CRITICO.LA MEJOR MANERA PARA INCREMENTAR ESTE CONOCIEMIENTO ES ELEBORAR UN PERFIL DE LAS CUALIDADES Y BENEFICIOS DE SU PRODUCTO / SERVICIO.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **CARACTERISTICAS** | **VENTAJA** | **SERVICIO** | **VALIDACION** |
| Portátil  | Se puede transportar en el Bolsillo | Ello permite que cuando un vendedor se retire la información siempre queda en al empresa | Le parece interesante el terminar con el papel y pasar todo a un equipo liviano? |
| Teclado Digital | No requiere aditamento para teclado | Ingresa los datos de venta en tiempo real | Le gusta que el teclado venga incluido en el equipo? |
| Conexión WiFi | Conexión en tiempo real | Despacha la solicitud del cliente al mismo tiempo que la toma y procesa | Cuál es su opinión a que el equipo este conectado permanentemente a su empresa? |
| Pantalla super resistente | No sufre ante los golpes o caídas | Nunca deberá pensar en que el equipo no funcionara | Esto es un atributo muy interesante cuál es su pensamiento al respecto? |
| Betería de larga duración  | Permite trabajar con tranquilidad y no estar preocupado de quedar sin batería en medio de sus ventas. | Es el servicio de alimentación de energía importante para un vendedor y una empresa | Como ve que el equipo solo requiera recarga cada tres o cuatros días? |