

10 TIPS PARA VENDER MÁS EN EL MOSTRADOR

Para tener éxito en la venta de mostrador en una refaccionaria, es esencial combinar conocimientos técnicos con habilidades de atención al cliente. Aquí tienes algunas técnicas efectivas:

1. Conocimiento del Producto

- **Dominio técnico:** Conocer a fondo las características, ventajas y aplicaciones de cada pieza. Esto te permite responder a las preguntas de los clientes con confianza y autoridad.
- **Actualización constante:** Mantente al día con las novedades del mercado y los productos más recientes. Los clientes valoran la información actualizada.

2. Escucha Activa

- **Comprender las necesidades:** Escucha atentamente lo que el cliente necesita antes de ofrecer una solución. Pregunta sobre el problema que tienen y qué están buscando.
- **Empatía:** Muestra interés genuino por sus problemas y necesidades. Esto crea una conexión y hace que el cliente se sienta valorado.

3. Asesoría Personalizada

- **Recomendaciones adecuadas:** Ofrece opciones que realmente se ajusten a las necesidades del cliente. No siempre lo más caro es lo mejor para ellos.
- **Explicación clara:** Usa un lenguaje simple para explicar las ventajas y el uso de cada pieza. Evita jerga técnica complicada que el cliente no pueda entender.

4. Presentación del Producto

- **Demostraciones:** Si es posible, muestra físicamente las piezas y cómo se utilizan. Esto puede incluir abrir la caja para que el cliente vea la calidad y las características del producto.
- **Comparaciones:** Si el cliente está indeciso, compara diferentes opciones destacando las ventajas y desventajas de cada una.

5. Promociones y Ofertas

- **Paquetes y descuentos:** Ofrece paquetes que incluyan varias piezas necesarias para un trabajo completo, o descuentos por la compra de múltiples artículos.
- **Informar sobre ofertas:** Siempre informa al cliente sobre las promociones actuales o futuras. Esto puede motivar una compra adicional o una visita de regreso.

6. Servicio Postventa

- **Garantías y devoluciones:** Explica claramente las políticas de garantía y devolución. Esto da seguridad al cliente y puede ser un factor decisivo en la compra.
- **Seguimiento:** Si un cliente compra una pieza complicada, ofrece tu ayuda para cualquier consulta futura. Esto crea fidelidad y confianza.

7. Gestión del Tiempo

- **Eficiencia:** Atiende a los clientes de manera eficiente sin apresurarlos. Un servicio rápido pero completo mejora la satisfacción del cliente.
- **Prioridad:** Aprende a priorizar, especialmente cuando hay varios clientes esperando. Un saludo rápido y asegurar que serán atendidos pronto ayuda a mantener la calma en situaciones concurridas.

8. Relaciones a Largo Plazo

- **Construir confianza:** Mantén una relación honesta y confiable con tus clientes. No intentes venderles algo innecesario solo para ganar más dinero.
- **Recordar a los clientes regulares:** Aprende y recuerda los nombres y las preferencias de los clientes habituales. Esto hace que se sientan valorados y propensos a regresar.

9. Uso de Tecnología

- **Sistemas de gestión:** Utiliza software para gestionar el inventario y las ventas. Esto permite un servicio más rápido y eficiente.
- **Bases de datos de clientes:** Mantén un registro de los clientes y sus compras anteriores para ofrecer recomendaciones personalizadas y promociones adecuadas.

10. Capacitación Constante

- **Entrenamiento regular:** Participa en capacitaciones y seminarios sobre ventas y productos. Un equipo bien capacitado es un equipo efectivo.
- **Retroalimentación:** Solicita y ofrece retroalimentación regularmente. Aprender de las experiencias y mejorar continuamente es clave para el éxito.

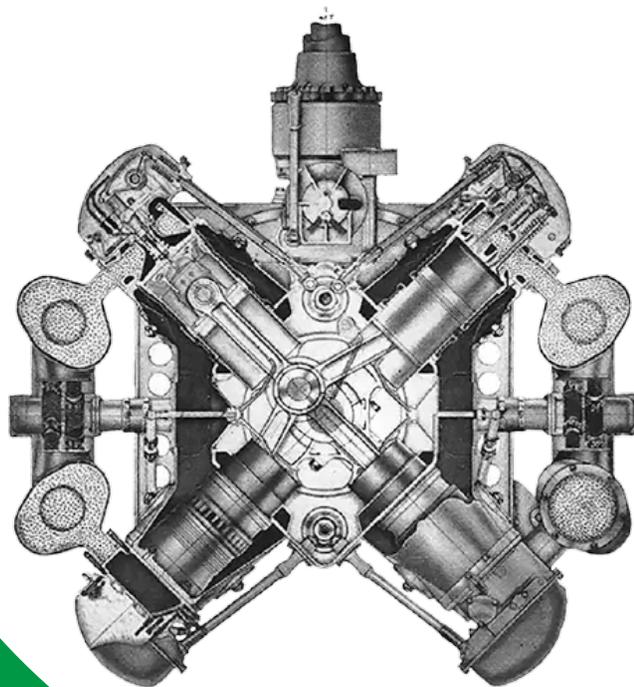
Conclusión

La venta de mostrador en una refaccionaria no solo se basa en el conocimiento técnico, sino también en la habilidad para conectarse con los clientes y ofrecer un servicio excepcional. Implementar estas técnicas puede ayudarte a mejorar la experiencia del cliente, incrementar las ventas y construir relaciones duraderas con tus clientes.



MOTORES CON CILINDROS EN X

Estos motores se componen por pistones de dos bloques en V opuestos uno del otro, por lo tanto, los cilindros se ubican en cuatro bancos, unidos por un cigüeñal común. Esta configuración está fuera de lo común, debido a que es más pesado y complejo que un motor radial, visto de frente tienen la apariencia de una X; estos motores fueron usados en aviación.



ACEITE HIDRÁULICO ANTIDESGASTE

Aceite hidráulico antidesgaste diseñado y desarrollado para usarse en sistemas de control y de transmisión de potencia hidráulica.

Viscosidades: ISO VG 68 /

Aumenta la vida útil del sistema, gracias a sus aditivos antidesgaste que forman una película protectora sobre los metales reduciendo el desgaste por contacto. Reduce el daño en los metales, debido a sus agentes demulsificantes que ayudan a la rápida separación del agua y del aceite minimizando el daño por herrumbre. Proporciona un desempeño óptimo en las bombas de alta presión, por sus aditivos antiespumantes que revientan rápidamente las burbujas de aire generadas dentro del aceite disminuyendo la posibilidad de cavitación.

MÁS INFORMACIÓN, AQUÍ

