



7

CONSEJOS PARA INCREMENTAR LAS VENTAS DE TU REFACCIONARIA

¡INCREMENTAR LAS VENTAS EN TU REFACCIONARIA ESTÁ AL ALCANCE DE TU MANO!

Aquí tienes siete consejos para llevar tus ventas al siguiente nivel y alcanzar el éxito que mereces:



1.- CONOCE A TUS CLIENTES: Entender las necesidades y preferencias de tus clientes es clave. Pregunta, escucha y adapta tus productos y servicios para ofrecer justo lo que buscan. ¡Un cliente satisfecho es tu mejor publicidad! Nada mejor que tus clientes expresen que encontraron de todo, pero más aún, que recibieron un gran servicio.



2.- OFRECE PROMOCIONES IRRESISTIBLES: Atrae más clientes con ofertas especiales, descuentos por volumen y promociones exclusivas. Las ventas relámpago y los paquetes combinados pueden hacer maravillas para aumentar tu facturación. ¿Qué tal la semana de los anticongelantes? Por ejemplo.



3.- CAPACITA A TU EQUIPO: Un equipo bien entrenado no solo vende más, sino que también crea relaciones duraderas con los clientes. Invierte en formación continua para que tu personal esté siempre al día y motivado para ofrecer el mejor servicio. Un equipo entrenado, transmite seguridad hacia los clientes.



4.- OPTIMIZA TU INVENTARIO: Mantén un stock adecuado y bien organizado. Conocer los productos más demandados y tenerlos siempre disponibles hará que tus clientes regresen una y otra vez. Muchas veces tenemos una gran cantidad de productos que no han rotado. Es dinero parado al que le debes dar movimiento.



5.- APROVECHA EL MARKETING DIGITAL: Las redes sociales, un sitio web atractivo y campañas de email marketing son herramientas poderosas. Comparte contenido relevante, muestra tus productos y ofertas, y crea una comunidad en línea que te siga fielmente. Hoy, ya no podemos estar fuera del mundo digital.



6.- BRINDA UN SERVICIO EXCEPCIONAL: La atención al cliente debe ser tu prioridad. Un servicio amable, eficiente y personalizado hará que tus clientes se sientan valorados y regresen siempre a tu refaccionaria. Recuerda que un cliente satisfecho, te recomendará con tres personas más, mientras que uno insatisfecho, con siete.



7.- CREA ALIANZAS ESTRATÉGICAS: Colabora con talleres mecánicos, concesionarios y otros negocios locales. Las alianzas estratégicas pueden generar nuevas oportunidades de ventas y fortalecer tu presencia en el mercado. Debes conocer bien tu área de influencia, para que sepas quiénes son tus competidores, y mejor aún, tus prospectos de clientes.

¡Recuerda, cada esfuerzo cuenta! Con estos consejos y tu dedicación, tus ventas en la refaccionaria están destinadas a crecer y prosperar. ¡Vamos, tú puedes lograrlo!



COMPONENTES DE LOS CABLES PARA BUJÍA: AISLANTE (EPDM Y CPE)

El segundo tipo de aislante es conocido como: EPDM (ETILENO PROPILENO DIENO METIL), tiene excelentes propiedades dieléctricas y está diseñado para resistir 155°C; además, suprime emisiones electromagnéticas de alta frecuencia. El tercer tipo de aislante se conoce como: CPE (POLIETILENO CLORINADO), resiste los ataques químicos de los fluidos que existen en el motor (Gasolina, Aceite, etc.); además, tiene excelentes propiedades dieléctricas y resiste hasta 140°C.

VOLTRO SUPER PLUS SYNTHETIC

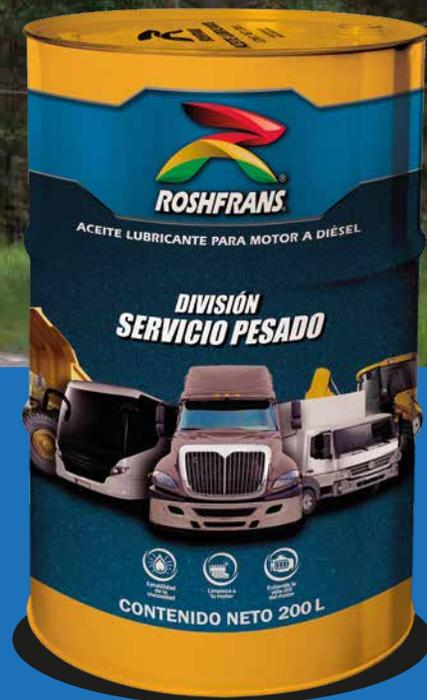


MÁS INFORMACIÓN, AQUÍ

Aceite 100% sintético diseñado para la lubricación de motores modernos a diésel Euro VI y motores a gas, que requieren de un aceite con una formulación especial con bajo contenido de cenizas (Low-SAPS).

Viscosidades: 5W-30 /

- Proporciona periodos de cambio extendidos, por su formulación sintética que tiene una alta resistencia a la oxidación.
- Su fórmula neutraliza los ácidos dañinos que se forman en el proceso de combustión, disminuyendo la corrosión de los componentes metálicos.
- Excelente limpieza del motor, por sus aditivos detergentes y dispersantes que evitan la concentración de sedimentos contaminantes.



NUEVO MAGAZINE No. 48

GUÍA DE SERVICIOS AUTOMOTRICES



CLIC AQUÍ

NO. 48 · NOVIEMBRE · 2024

MAGAZINE

GUÍA DE SERVICIOS AUTOMOTRICES

FLUIDOS ESENCIALES PARA TU AUTOMÓVIL.
Pag. 2

¿DEBO CAMBIAR EL FLUIDO DE LA TRANSMISIÓN?
Pag. 10

MANTENER PARA PROTEGER.
Pag. 16

ROSHFRANS
1955-2024