

DESCRIPCIÓN

Repetidor de señal Wifi que expande la cobertura de la señal de internet, repitiendo la señal del módem.



ESTRATEGIA **DE VENTA**

COM-818

ESTRATEGIA DE VENTA

1

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

2

CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS

3

INCREMENTAR TICKET PROMEDIO (UP SELLING)

4

INCREMENTAR ARTÍCULOS POR TICKET (CROSS SELLING)

5

EXHIBICIÓN COMO HERRAMIENTA DE VENTA

REPETIDOR COM-818

DESCRIPCIÓN

Repetidor de señal Wifi que expande la cobertura de la señal de internet, repitiendo la señal del módem.



- Cobertura Wi-Fi DE 10 a 15 metros.
- Banda 2.4 GHz.
- Modo repetidor y router.
- 1 puerto WAN para conectarte al internet del módem por cable.
- 1 puerto LAN para distribuir internet a otros dispositivos por cable.
- Fácil configuración: Conecta, vincula y navega.

CBR's – CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS

COBERTURA DE 15 m

“Con lo que logra una mayor cobertura de señal de WIFI en tu hogar/oficina”.

ES UNIVERSAL

“Le funciona perfectamente si cuenta con servicio de Infinitem, Cablevisión, Cablemás, Total Play, Axtel”.

“Una de las cualidades más importantes del COM-818 es que tiene un alcance de 15 metros lineales, con lo que logra una mayor cobertura de WIFI en su hogar. Es universal ya que le funciona perfectamente con servicios como Infinitem, Cablevisión, Cablemás, Total Play, Axtel, entre otros. Es compacto y se conecta en cualquier tomacorriente, así lo puede colocar de manera sencilla en algún punto estratégico donde más lo necesite”
“¿Qué le parece?”

ES COMPACTO Y SE CONECTA A UN TOMACORRIENTE

“Así, lo puede colocar de manera sencilla en algún punto estratégico donde más lo necesite”.

PUERTO WAN y PUERTO LAN

Puede conectarlo con cable al módem para mejorar la señal o bien conectarlo a su Smart TV, Consolas de videojuegos o aparatos que no cuenten con WIFI, para aprovechar su internet resolviendo cualquier inconveniente de conexión.

FÁCIL CONFIGURACIÓN

“Sólo lo conecta, entra al modo configuración del dispositivo para vincularlo al módem y tendrá internet”.



IMPORTANTE

Debes mencionar más de tres beneficios para darle importancia al producto.

Cuando le preguntes ¿Qué le parece? Escucha las dudas o impresiones del cliente ya que te puede mencionar más información acerca de su necesidad.

Debes permitir que el cliente tenga contacto con el producto, por lo que será muy recomendable que lo vea fuera de su empaque.

Una vez que menciones los beneficios del producto **¡Haz preguntas!**



PREGUNTAS SUGERIDAS

Cuando un cliente solicita un repetidor o específicamente el COM-818, debes realizar las siguientes preguntas ya que obtendrás información importante.

¿DÓNDE VA A UTILIZAR EL REPETIDOR, EN SU HOGAR O EN LA OFICINA?

Podrás identificar si el cliente requiere otros productos para el hogar u oficina.

Puedes mostrar otros productos que tienen grandes probabilidades de ser interesantes para el cliente.

Podrás posicionar otro tipo de repetidores de mayor costo como el COM-8200.



¿CUÁNTOS DISPOSITIVOS SUELE CONECTAR A SU RED WIFI?

Sabrás que tipo de repetidor es mejor para el cliente.

Conocer qué dispositivos va a conectar, te permitirá ofrecer accesorios para celular o tabletas, como baterías de respaldo o cargadores.

Saber el número de dispositivos que conecta a la red WIFI es fundamental para aprovechar el ofrecimiento de productos de mayor costo como el **SISTEMA SMART WI-FI MESH**.

INCREMENTAR TICKET PROMEDIO (UP SELLING)

ES UNA ESTRATEGIA QUE CONSISTE EN MOSTRAR AL CLIENTE PRODUCTOS DE MAYOR COSTO AL QUE ESTÁ COMPRANDO, CON LA FINALIDAD DE QUE REEMPLACE SU ELECCIÓN INICIAL POR LA NUEVA SUGERENCIA. PARA ESTO ES IMPORTANTE MENCIONAR TODOS LOS BENEFICIOS DEL PRODUCTO.

UP SELLING

“Si lo que busca es una mayor cobertura, le sugiero el repetidor COM-8200 que tiene los mismos beneficios pero cuenta con una cobertura de 30 metros el doble en comparación con el COM-818. También...”

COM-8200



CARACTERÍSTICAS Y BENEFICIOS

COBERTURA DE 30 m

“Amplía el alcance de la señal de WIFI de su hogar/oficina”.

CUENTA CON MODALIDAD DE REPETIDOR, ROUTER Y PUNTO DE ACCESO

“Lo que se adecua a la necesidad que tenga de internet, para ampliar la señal o crear diferentes redes”.

PUERTO LAN

“Lo que es ideal para conectarse con cable y aprovechar al máximo su internet, cuando conecte su Smart tv, consola de videojuegos o aparatos que no cuenten con wifi”.

COMPACTO Y SE CONECTA A UN TOMACORRIENTE

“También lo puede colocar de manera sencilla en algún punto estratégico donde más lo necesite”.

FÁCIL CONFIGURACIÓN

“Sólo lo conecta y lo vincula de manera muy sencilla a su módem”.

PUERTO WAN

“En caso de que existan obstáculos o muros, puede conectar su módem de forma alámbrica y así resuelve cualquier problema con internet”.

UP SELLING– OFRECIMIENTO DE MAYOR COSTO

WIFI-MESH



“Lo más nuevo en tecnología WIFI que puedo ofrecerle y que sería una solución muy completa, es el WIFI-MESH, que se trata de una tecnología con sistema malla lo que es ideal para expandir la conexión WIFI en toda su casa u oficina, conservando la intensidad de la señal en todo momento y de manera estable...”

TECNOLOGÍA CON SISTEMA MALLA

“Lo que es ideal para expandir la conexión Wi-Fi en tu casa u oficina, conservando la intensidad de la señal en todo momento”.

CUENTA CON ROUTER Y DOS SATÉLITES O EXTENSORES.

“Lo que crea una conexión entre sí en una configuración de red, brindando la máxima intensidad de señal WIFI en toda su casa u oficina”.

INCORPORA TECNOLOGÍA MULTIUSUARIO

“Que brinda transferencia de datos hasta en 4 dispositivos al mismo tiempo sin pérdida de conexión o velocidad, aprovechando todo el ancho de banda de 5Ghz”.

INCORPORA PUERTOS LAN

“También puede conectar de manera alámbrica dispositivos como pantallas SmarTV, Android TV, PC y otros dispositivos”.

DISEÑO MODERNO Y ELEGANTE

“Para que lo coloque en su sala de estar y sea parte del entorno de su hogar”.

“POR LO QUE ES LA SOLUCIÓN MÁS COMPLETA”.

INCREMENTAR ARTÍCULOS POR TICKET (CROSS SELLING)

TAMBIÉN CONOCIDA COMO VENTA CRUZADA. SE BASA EN PROPORCIONAR INFORMACIÓN DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON EL ARTÍCULO PRINCIPAL. LA FINALIDAD ES DESPERTAR EN EL COMPRADOR LA NECESIDAD POR ADQUIRIR ACCESORIOS, OTROS PRODUCTOS RELACIONADOS A SU NECESIDAD, ASÍ COMO DAR A CONOCER OTROS PRODUCTOS QUE COMERCIALIZAMOS.



PARA OFRECER PRODUCTOS ADICIONALES PUEDES INICIAR EL OFRECIMIENTO MENCIONANDO:



Ya contamos con...

También le puede interesar...

El producto que está
llevando es compatible
con...

También va a necesitar...

Para un mejor aprovechamiento de
su producto, le sugiero...

Será necesario que también
adquiera...



Para aprovechar todas las facilidades que le puede dar la tecnología WIFI...

“También le puede interesar un ADAPTADOR WIFI para que pueda conectar sus dispositivos como laptop o PC que no tengan tarjeta de red inalámbrica”.



“También conozca el CCTV-096, que es un intercomunicador que le permite ver quien toca la puerta y hasta abrirla desde su smartphone, aunque no esté en casa. Puede hablar y observar quien toca la puerta en todo momento”.



“Así mismo, tenemos tecnología para el hogar como el CONTACTO INTELIGENTE con el que podrá encender cualquier aparato desde el celular y programarlo con la función temporizador”.



“Estos productos le permitirán sacar el mayor provecho a su servicio de WIFI ¿Qué le parece?”



“También contamos con accesorios que son indispensables para sus dispositivos”

“Puede interesarle una batería de respaldo, para que nunca se quede sin batería en su celular. Por ejemplo, le muestro este modelo con el que podrá obtener hasta dos cargas completas”.



“Seguramente será necesario que pueda adquirir una tira multi-contactos con 6 salidas y cargador USB para conectar su repetidor y protegerlo contra descargas ya que esta tira cuenta con sistema contra picos de voltaje”.



“Ya contamos con limpiador universal para sus pantalla, celular y Tablet. Es repelente al polvo y la grasa que dejan los dedos al tocar. No es abrasivo ni conductor.”

Al cerrar el ofrecimiento de los productos adicionales, debes hacer una pregunta para conocer la impresión del cliente o para identificar si le interesan alguno de los productos ofrecidos.

¿Qué le parecen estos productos?



UTILIZAR LA EXHIBICIÓN COMO HERRAMIENTA DE VENTA.

Cuando el cliente solicite un repetidor o pida específicamente el COM-818, es recomendable dirigirlo a la exhibición que te servirá como una herramienta para ofrecer productos de mayor costo y productos adicionales.

A continuación, te muestro un ejemplo de una exhibición que contempla estas estrategias.



UPSELLING

“Si lo que busca es una mayor cobertura, le sugiero el repetidor COM-8200 que tiene los mismos beneficios pero cuenta con una cobertura de 30 metros el doble en comparación con el COM-818. También...”



CBR'S DEL COM-818

“Una de las cualidades más importantes del COM-818 es que tiene un alcance de 15 metros lineales, con lo que logras una mayor cobertura de WIFI en tu hogar... También...”

CROSS SELLING

Para aprovechar todas las facilidades que le puede dar la tecnología WIFI, también le puede interesar un ADAPTADOR WIFI...

¿QUÉ LE PARECE?



ÚLTIMA RECOMENDACIÓN IMPORTANTE

**EL NUEVO PRECIO DEL PRODUCTO COM-818 ES EL PRETEXTO
PERFECTO PARA OFRECERLO A TODOS LOS CLIENTES CON LOS
QUE TENGAS CONTACTO.**

**INDEPENDIEMENTE DE LO QUE EL CLIENTE SOLICITE, PUEDES
MENCIONAR EL PRODUCTO COMO UN PRODUCTO DE CIERRE.**

**TE SOPRENDERÁS A CUANTOS CLIENTES LES INTERESARÁ
COMPRARLO.**



Estrategia Insignia
repetidor COM-818

STEREN



ESTRATEGIA **DE VENTA**

COM-818