



Objetivos de la Llamada

OBJETIVOS PRINCIPALES

Aún cuando parece que el principal Objetivo de la llamada es Vender. Existen otros objetivos en el camino que nos impulsarán tal logro.

1. Lograr enganchar al cliente (o a quien contesta) desde el primer momento que nos responde la llamada. Para ello debemos identificarnos claramente:

"Buenos días le hablamos de CredicardPOS Occidente". En un tono bien corporativo.

"Le está hablando Diomar Milla su Ejecutivo de Cuenta".

"Me estoy comunicando con los Señores de Panadería El Éxito?"

"Tengo entre mis notas que usted ha sido seleccionado para la Promoción de Agosto en Equipos Financiados, donde simplemente con una inicial de \$10 puede pasar a Retirar su nuevo equipo"

"¿De casualidad me he comunicado con el Sr. Pedro Pérez quien fue la Persona Responsable por ustedes la última vez que realizaron la compra de Equipo con nosotros CredicardPOS?"

2. Debemos crear deseo, necesidad y exclusividad

"Fjese esta promoción sólo aplica para clientes Premiun que ya hayan vivido la experiencia CredicardPOS y que al día de hoy mantengan aun su Empresa Activa. Por favor puede indicarme si actualmente ustedes se encuentran Activos aun, bien sea con el mismo negocio u otro nuevo Emprendimiento?"

"Yo observo en mi sistema que ustedes aun mantienen Activo su Código de Afiliación con el Banco de Venezuela. Lo cual es una buena noticia ya que simplemente deberían actualizar los Requisitos básicos, y estaría todo listo para que pasen a retirar el equipo?"

3. Transmitir Certidumbre, Confianza, Seguridad, Profesionalismo, Dominio de la Escena.

"Los clientes seleccionados pueden optar por alguno de nuestros dos modelos disponibles dentro de la Promoción como lo son:

El Pax A50 por un Precio Final de \$169,00 o el Pax A920 por \$216,00. El cual si me lo pregunta le recomiendo ya que éste último cuenta con Impresora Térmica. Y seguramente usted ya sabe que algunos clientes exigen su Ticket de Compra. Y, ya que de igual manera para ambos equipos solo deberá pagar únicamente \$10,00 de inicial. Es la mejor opción".

OBJETIVOS SECUNDARIOS

1. Extraer información del cliente. Pero a la vez... Vendiendo.

Ejemplo #1:

"Acá en mi sistema noto que ustedes tuvieron un Equipo Modelo Nexgo K300 Serial K3RAW907703. Qué ha pasado con éste Equipo? Se encuentra Averiado, lo mantiene Activo? De encontrarse Averiado puede aprovechar la llamada y yo crearle una Solicitud de Servicio Técnico para que el Departamento de Operaciones le contacte a la brevedad por un costo de \$30 que incluye el envío. O en su defecto si el equipo permanece en optimas condiciones pueden contactarlo para su Reactivación en nuestra Plataforma sin ningún costo".

De igual manera además puede seguir optando al mismo tiempo por la Promoción de Equipos Financiados por sólo \$10,00"

Ejemplo #2:

"Acá en mi sistema noto que ustedes tuvieron un Equipo Modelo ICT220 Serial 19186CT32376903 el cual ya es un modelo que se encuentra Obsoleto. Qué ha pasado con éste Equipo? ".

Pueden tambien ustedes optar por la promoción de Equipo Financiado por sólo \$10,00 (Pax A50 o Pax A920) . Y además adquirir adicionalmente un Equipo de nuestra Promoción Renovación Tecnológica Modelo Pax D200T por sólo \$216,00. Este es un equipo que marca un P.V.P de \$256,00. Lo cual es un ahorro inmediato de \$40,00.

Es decir, que aceptando usted en este mismo momento nuestra Promoción de Renovación Tecnológica y nuestra Promoción de Equipos Financiados estarían adquiriendo DOS equipos de última generación valorados en un P.V.P. Total de \$472,00. Por tan sólo \$226,00. Dígame usted si no acabo de convertirme en su mejor amigo?"

ESTABLECER COMPROMISOS

Cuando NO logramos extraer una respuesta precisa o un rotundo NO. Nuestra misión es pautar la fecha de un próximo contacto.

"OK estimado. Entiendo que usted no es quien toma la decisión. Cuándo pudiese llamar de nuevo para conversar con esta persona y que no pierdan el cupo de la Promoción?"

"Que le parece si usted lo conversa con su socio y yo le estaría llamando de nuevo el día viernes 2:00 pm?". De igual manera voy a dejarles el cupo de la promoción abierto hasta ese día. Yo arreglo eso con mi Supervisor. Cuente con ello".

Y si ya tenemos amarrada una Venta es necesario establecer nuevas fechas de contactos para dar seguimiento y acompañamiento a finalizar la compra del cliente.

"Ok Sr. Pérez. Entonces resumiendo. Usted acerquese a su banco a Reactivar su Código de Afiliación y yo el día Miercoles le vuelvo a llamar ". De igual manera me lo hace llegar por Whatsapp o Correo".

"Bueno estaré atento el día de mañana a que nos envíe la documentación".

"Hagamos algo. Les voy a pasar el listado de nuestros equipos y precios. Ustedes estudienlo con calma y yo el día jueves 2:00 pm les llamo para conversar y responderles cualquier pregunta".



ventas.occidente@credicarnes.com.ve



+584120120505



J500193777



+582123072500