Baf Terreno

“Abordaje y referidos”

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

Abordaje

*¿Qué es el abordaje?

*¿Por qué creemos que es importante?

*Métodos – Los sí y no del abordaje

*Role playing

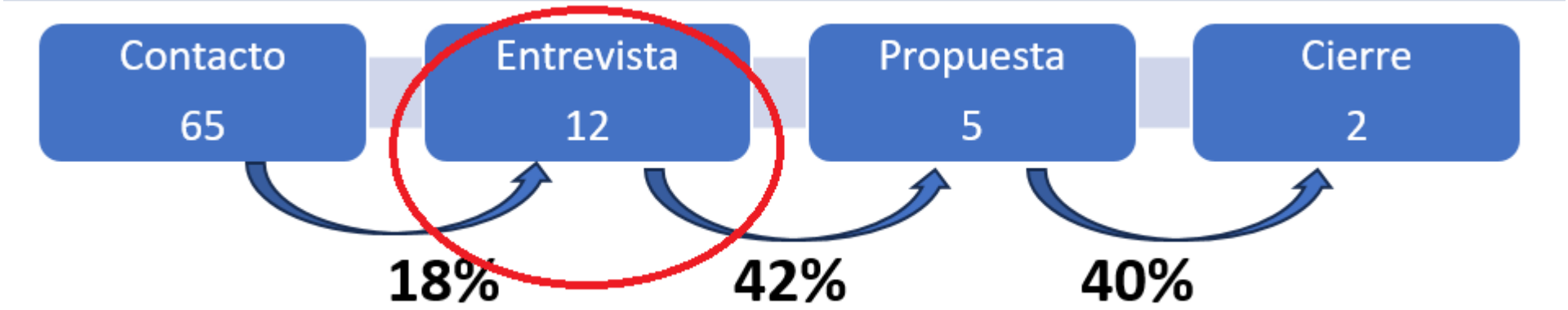
litoral móvil
Agente Oficial de Claro

¿Qué es el abordaje?

Es una estrategia de que maximiza la oportunidad de venta, mediante la intervención en vía pública del posible cliente para en poco tiempo indagar sobre sus necesidades y ofrecer el producto acorde. Es clave llamar la atención del transeúnte de forma creativa, y despertar en él la confianza para en pocos minutos indagarlo y realizar la bajada del servicio.

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

¿Por qué creemos que es importante?



Es importante porque nos permite aumentar la cantidad de entrevistas en el tiempo de trabajo. Ello sin dudas genera un impacto directo sobre los resultados finales.

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

Métodos – Los sí y no del abordaje

SÍ	NO
*Saludo inicial *Captar la atención del cliente *Ser creativo *Indagar con preguntas clave *Hacer la bajada de oferta acorde al cliente *No casette *Tomar contacto telefónico y entregar nuestro folleto	*Folletear sin asesoramiento *Hablar a alta velocidad o bajar propuesta sin preguntar la situación/necesidades del cliente *Temer al rechazo. El "No me interesa" o "Estoy apurado" es normal y esperable. Sepamos que son reversibles. *Elegir o seleccionar al transeúnte. Todos son posibles clientes

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

Role playing

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

Referidos

*¿Qué es un referido?

*¿Por qué es importante?

*Cuándo y cómo obtenemos un referido

*Estado de la demo

*Seguimiento y números

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

¿Qué es un referido?

El referido es el resultado de la mejor propaganda que uno puede hacer que es el boca a boca.

¿Por qué es importante?

Es importante porque viene de un familiar o amigo y tiene más peso para la persona que hablar directamente con un desconocido, un 0800, etc. La probabilidad de venta aumenta.

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

¿Cuándo y cómo obtenemos un referido?

Independientemente de la venta o el asesoramiento, es importante consultar acerca de la conformidad con nuestra atención. Ponernos a disposición y pedir que nos recomiende.

Estado de la demo

*>> El orden, agenda y etiquetas son claves.
*>> Los mensajes automáticos de respuesta deben ser cortos y amigables.
*>> NO pedir información antes del saludo, a lo sumo domicilio.
*>> NO hacer la bajada de servicio de manera automática. La misma tiene que ser personalizada.
*>> La atención DEBE ser personalizada también.

litoral móvil
Agente Oficial de Claro

Números

Con un buen asesoramiento, el porcentaje de referidos dentro de las ventas diarias va en crecimiento y puede llegar a representar el 80%.

El orden, la calidad de atención y la gestión personalizada son claves para obtener el mayor rendimiento. Podemos administrar mejor el tiempo y obtener mejores resultados

litoral móvil
Agente Oficial de Claro