

PROCESO PREVENTA

7:30

Hora de entrada a la sucursal. Lunes a sábado.

8:00

Junta en bodega (**indicadores**).

Sincroniza tu teléfono

- Ir a configuraciones, en "Aplicaciones y notificaciones" seleccionar la app DISAB.
- Ir a "Almacenamiento y catcher", dar clic en liberar espacio de almacenamiento y aceptar.
- Regresar una vez e ir al apartado de permisos.
- Activar almacenamiento o archivos de contenido multimedia (depende del equipo que tengas).
- Activar ubicación.
- Salir totalmente de la app.
- Abrir otra vez e ir al menú principal. Ir a la app DISAB y aparecerá iniciar día, dar clic.
- Se mostrará la oficina correspondiente, elegir a la que pertenezcas.
- Selecciona tu nombre y la clave (proporcionada por el supervisor).
- Dar clic en aceptar.
- Continuar con sincronización del día. Aparecerá el listado de clientes correspondiente al día y ruta.
- Al finalizar, selecciona cerrar día y enviar venta o pedidos. Corroborar que sí se envía; debe aparecer "datos enviados correctamente" (nunca dar click en exportar pedidos).

9:00

Primera visita en ruta.

Durante la visita:

- Antes de entrar a la tienda abrir el cliente en el sistema, solo abre por la ubicación del mismo.
- Saluda al cliente por su nombre y presentarse como vendedor de Disrtibuidora El Toro.
- Escaneo de inventario. De ser posible acomodar productos en anaquel y revisar existencia de productos en el sistema, para realizar la sugerencia al cliente de acuerdo a su stock.
- Manejo y ofrecimiento del catálogo. Entregar el catálogo al cliente y asegurarse que lo vea completo. Aclara dudas del cliente sobre el producto. Hacer labor de venta con argumentos para el manejo del objeciones.
- Ofrecer las promociones y combos con los que se cuente en ese momento.
- Ofrecer productos nuevos en caso de que se tenga.
- Negociar pedido. (Manejo de objeciones de venta).
- Cierre de venta.
- Cotejar pedido.
- Anunciar cuando le llega el pedido y próxima visita.
- Despedida.

- Debes visitar entre 40 y 50 clientes con un 100% de cumplimiento en el día.
- Es importante que prospectes clientes nuevos de forma constante.
- Estar pendiente a la información enviada al grupo de WhatsApp por el supervisor (cambios en los productos, objetivos, promociones).
- Al término de la ruta reporta con tu supervisor vía telefónica, para cierre y retroalimentación de tu trabajo.
- Presentarte a la sucursal si el supervisor así te lo requiere.
- Carga la batería de tu teléfono para poder desempeñar al máximo tu siguiente día de trabajo.



RECUERDA TODOS LOS DÍAS:

- Organiza tu ruta.
- Ser eficiente en tus tiempos.
- Validar promociones en el grupo de WhatsApp y mencionarlas con tus clientes.
- Prospectar nuevos clientes.
- Ser amable y servicial.

