

PONGÁMONOS EN ACCIÓN

1 Detecta potenciales usuarios de equipos para pintar en tu listado de clientes. Nuestros equipos se utilizan en cualquier de estas Industrias:

Automotriz	Agroindustria	Ind. Plástico	Ind. Madera
Construcción	Infraestructura	Minería	Naval y aeronáutica
Gas y petróleo	Mantenimientos Industriales	Alimenticia	Metalúrgica

2 Por teléfono o por mail deberías obtener la mayor información posible. Te facilitamos la guía con las preguntas para completar.

3 Con esa información deberías estar en condiciones de poder cotizarle un equipo pero si necesitas ayuda mandas un mail SDEP con las respuestas obtenidas y te sugerimos que sistema y que equipo cotizar.

4 Si despertamos el interés de tu cliente podemos visitarlo para corroborar que el equipo ofrecido es el correcto, profundizar en los beneficio y asesorar en cualquier aspecto global en lo que respecta a la aplicación de pinturas.

5 El próximo paso es poner en marcha un equipo en el ámbito de tu cliente.

La demostración de producto es la herramienta principal para cerrar operaciones.

6 En todo caso, agendalo para una futura presentación grupal de producto.