



RICE LAKE[®]
WEIGHING SYSTEMS

!Bienvenidos!



Frank Da Silva

Email: FDaSilva@ricelake.com

WhatsApp: +507 6977-4115

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/frank-m-da-silva-da-silva-b5ab77149>



!Bienvenidos!

Daniel Brito

Email: DBrito@ricelake.com

WhatsApp: +507 6835-2515

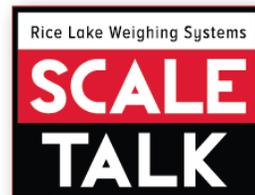
LinkedIn: www.linkedin.com/in/daniel-brito-m/



Qué debemos considerar al cotizar un proyecto

Entrenamiento en ventas

B2B (Empresas)	B2C (Individuos)
Procesos de venta mas largos	Proceso de venta inmediato / Muy corto
Muchas personas están involucradas en la decisión	Pocas personas involucradas en la toma de decisiones
Volumen de clientes pequeño	Volumen de clientes grande
La prioridad es el retorno de la inversión (Compra racional)	La prioridad es la satisfacción personal (Compra emocional)
Contacto personalizado y duradero	Contacto generalizado y efímero
Se centra en construir relaciones	Se centra en vender



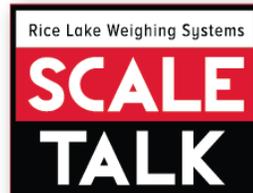
Distinciones

- Lo que el cliente dice Vs lo que el cliente necesita
- Las expectativas del cliente Vs la realidad de la solución



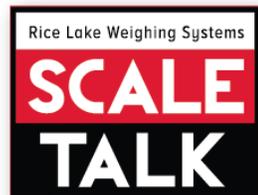
Lo que el cliente dice Vs lo que el cliente necesita

Obsolescencia	Yo tengo 25 años trabajando con ese modelo de indicador, necesito uno idéntico	El cliente quiere un indicador que sea confiable y que dure mucho tiempo de forma consistente, quiere la certeza de estar familiarizado con su uso
Precio	Yo busco lo más barato que tengas	El cliente esta buscando abaratar costos de entrada, pero no esta considerando si el instrumento es el adecuado para su operación
Maleabilidad y funcionalidad	A mí sólo me hace falta que me diga el peso en la pantalla, nada mas que eso	El cliente dice que hoy sólo necesita eso, mañana quizá necesite una impresora, una entrada de código de barras o que se conecte a su ERP
Material	Ese de acero inoxidable es muy caro, no lo necesito	El cliente, que trabaja en ambiente marino, quizá no esta viendo la escena completa



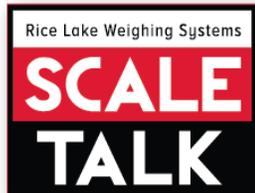
Las expectativas del cliente Vs la realidad de la solución

Expectativas irreales	Yo necesito que mi pesaje dinámico, tenga un 100% de precisión	INCERTIDUMBRE. s. f. Falta de certeza, que ocasiona duda o indecisión en las cosas. Es compuesto de la preposición In y del nombre Certidumbre. Latín. <i>Incertitudo</i> .
Mantenimiento	Una vez instalado, se mantiene solo	Todos los sistemas requieren servicio técnico especializado, ofrecemos planes de calibración (Mensuales, trimestrales, etc.)
Colaboración	La integración es por arte de magia?	No, necesitamos apoyo de su equipo de TI para poder integrar con su empresa

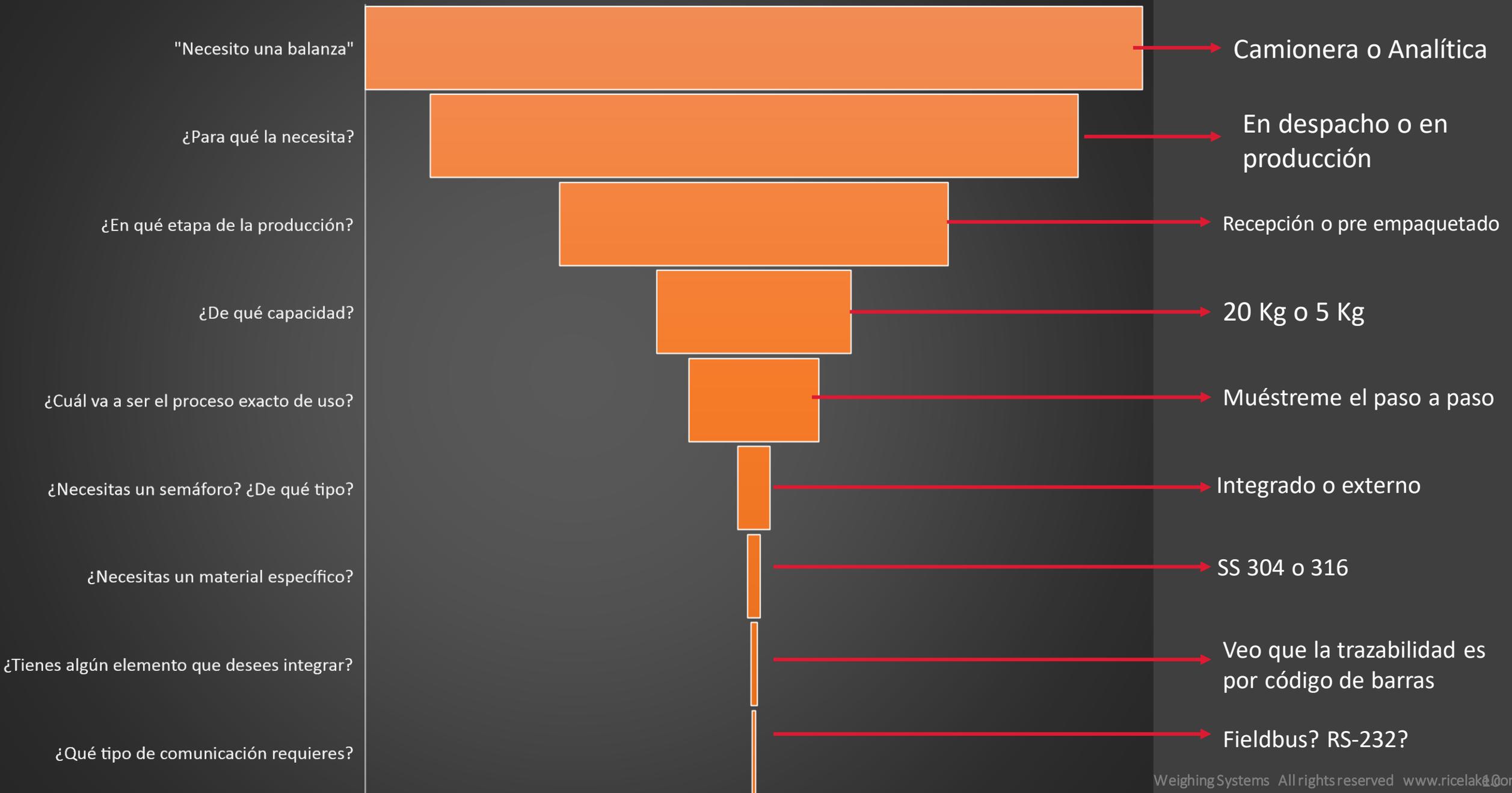


Desarrollar siempre una visión holística

No es solamente lo que el cliente me dice, es lo que yo observo y las preguntas que yo hago



Visita a la planta de producción de carne bovina



Necesito ésta celda de carga

"Necesito esta celda de carga"

Exclusivamente ésta

¿Es por la capacidad?

No necesariamente

¿Es por la protección IP?

No necesariamente

¿Es por el tamaño?

No es relevante

¿Es el material?

No necesariamente

¿Es el tipo de celda?

Se puede adaptar

¿E sistema donde se instalará ya existe?

Es un sistema nuevo

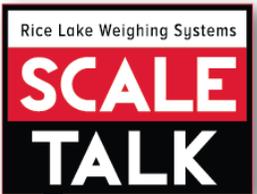
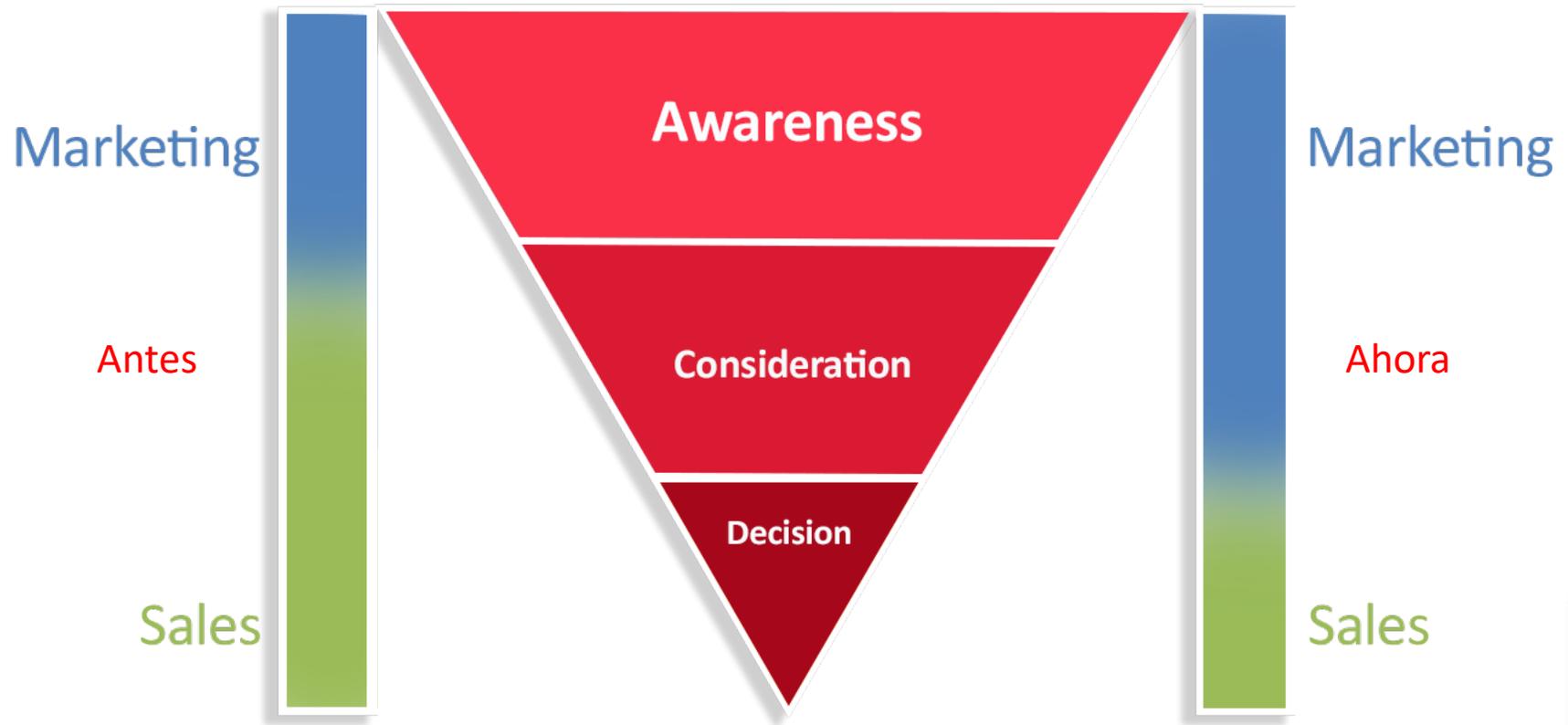


Kahoot!

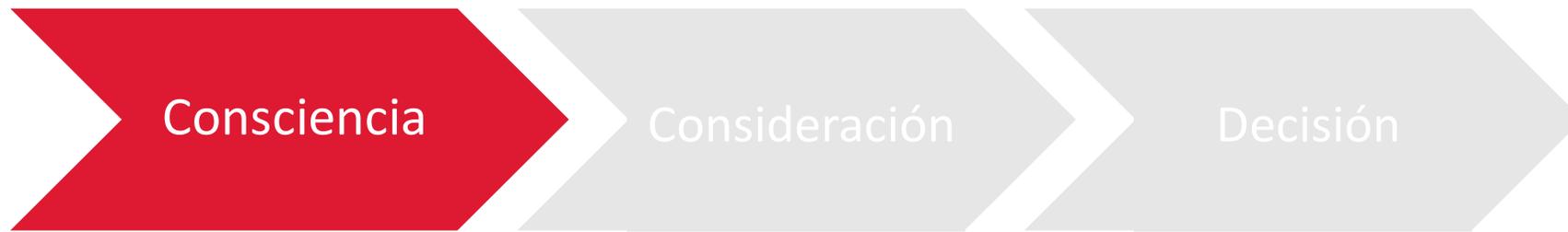
Lets go!



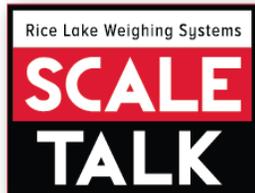
Evolución de las comunicaciones en las ventas

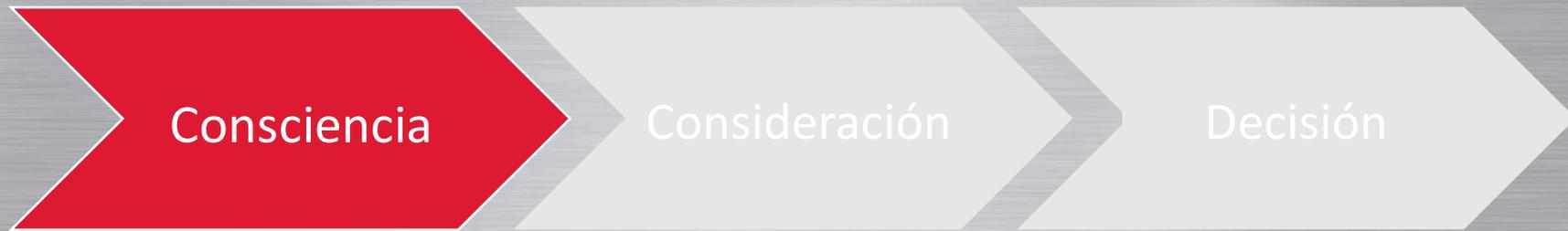


Etapas de la venta



Trade Shows
Google AdWords
Publicidad impresa
Contenido editorial
Informes
Videos
Redes sociales





- El productor vende el producto basado en peso
- Para evitar multas, necesita cumplir con estándares sanitarios y legales para el comercio

Consciencia



Google conveyor scale

About 29,200,000 results (0.51 seconds)

See conveyor scale

Doran 45kg Digital LED... \$1,536.76 Grainger Indust..	Doran Scale MVPOPT004... \$300.00 Cole-Parmer	Fairbanks 30102C... \$474.00 Hogentogler	Global Industrial Digital Floor... \$437.95 Global Industrial	Hytrol Slider Bed Belt... \$2,223.93 Bastian Solution

In-Motion Conveyor Scales | Rice Lake Weighing Systems
www.ricelake.com/ (800) 472-6703
High-Accuracy In-Motion Conveyor Weighing. Weigh in-line with your processes. 24-7 Customer Service. 40,000 Items In Stock. Types: Industrial Scales, Commercial Scales.
Products · About Us · Contact Us

Checkweighing Simplified | Accurate In-Motion Solutions
inspection.andonline.com/checkweighers
Increase quality control and reduce waste with in-line checkweigher solutions. In Stock.

WHAT IS A CHECKWEIGHER?

A checkweigher, or a scale with checkweighing functions, is a static or in-motion scale primarily used to ensure that the items being weighed are within a specific acceptable weight range. If the item is outside of that weight range (either under or over), it is usually taken out of the production line to be adjusted.

Checkweighers are typically categorized by static or in-motion checkweighing.

In-Motion Checkweighing **Static Checkweighing**

Una búsqueda en Google search los lleva a un landing page de chequeadores de peso. La página lo ayuda a determinar que un chequeador en movimiento es la solución mas idónea.



Etapas de la venta





- El productor entiende que el Sistema puede ser complicado
- Tiene frutas de diferentes tipos, y necesita ser pesada en la misma correa transportadora



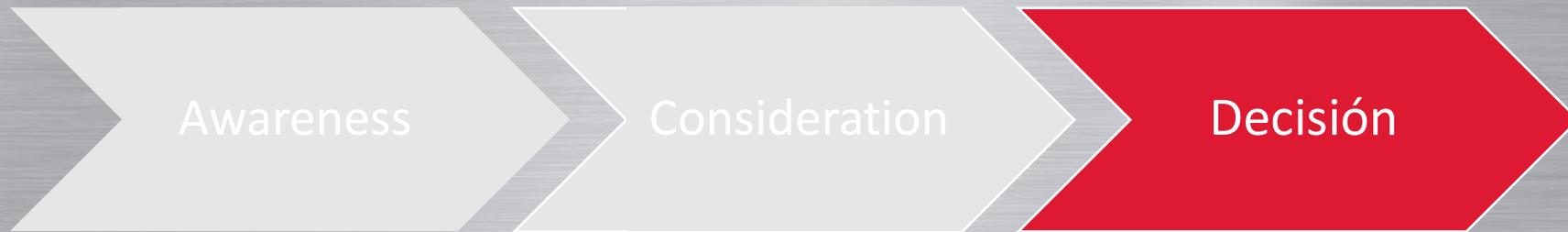
Consideración



El landing page, lleva al productor a la página de Motoweigh. Descarga la guía de compra en movimiento y aprende que hay muchos factores que considerar al comprar un Sistema de éste estilo. La guía de compra y artículos de apoyo le brindan confianza en la marca.

Etapas de la venta





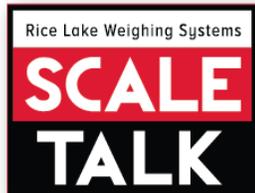
- El productor después de averiguar, nos da sus datos personales para contactarlo y esos datos los recibe el dealer.
- El productor debido a su investigación confía en el producto, confía en Rice Lake, confía en el vendedor del distribuidor. Ha llegado el momento del cierre.

¿Qué contenido le puedes ofrecer a tu cliente basado en donde ellos se encuentran en su fase de compra?



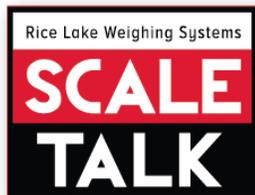
Romper los paradigmas

- **Upselling:** Enfocarse en el bosque, no en el árbol. Un cliente que solicita una simple balanza, tras una visita, se pueden identificar muchas mas oportunidades de negocio de las que se plantearon inicialmente.
- **Aprendamos a abarcar todo el portafolio de productos.** Son más opciones en el abanico que le ofrecemos al cliente, esto puede variar en función de precio, marca, **disponibilidad de inventario**, etc.



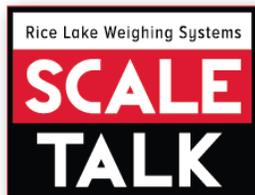
Buenas prácticas

- **Diferénciate del resto de los competidores.** Usa visuales, los visuales son procesados 60.000 veces mas rápido en el cerebro que el texto. Utilice más visuales en su presentación del Proyecto.
- **Después de una presentación, el 63% de los oyentes recuerdan historias,** sólo el 5% recuerda estadísticas. Cuenta historias, relata experiencias, genera credibilidad basado en tu experiencia.
- **Haz seguimiento a tus proyectos,** las personas que hacen seguimiento a sus leads dentro de los próximos 5 minutos, tienen mayor posibilidad de cerrar la venta.



Buenas prácticas

- **50% de las ventas van al primer vendedor que hizo el contacto con el prospecto.**
- **El momento mas memorable de una presentación de ventas son los últimos 5 minutos, haz que tu cierre sea memorable.**
- **Al cerrar un Proyecto, informar al cliente por escrito de las características negociadas en el Sistema, así como los tiempos de entrega, mantenimientos, etc.**



El arte de la persuasión



El cuestionario nos ayuda...

Ayúdanos a guiar los tópicos para
las próximas sesiones



Coming Up

680 Vs 682

Hardware

iDimension

Hardware

Customer week

Resultados de la encuesta

Soluciones IP69K

Hardware

This Month

Modificación de formatos de impresión

Configuración

Semana del cliente

E Batch 1

¿Qué debemos tomar en cuenta al evaluar cualquier proyecto?

Entrenamiento en ventas

Portafolio Atex

Hardware

Previamente

1280: El Indicador más avanzado

Hardware

Semana del cliente

Sistemas de pesaje portátiles para vehículos

iQUBE2 Caja de diagnóstico digital

Hardware

Argumentación de ventas:
Precio

Entrenamiento en ventas



!Gracias!



Frank Da Silva

Email: FDaSilva@ricelake.com

WhatsApp: +507 6977-4115

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/frank-m-da-silva-da-silva-b5ab77149>

!Gracias!



Daniel Brito

Email: DBrito@ricelake.com

WhatsApp: +507 6835-2515

LinkedIn: www.linkedin.com/in/daniel-brito-m/



RICE LAKE[®]
WEIGHING SYSTEMS