



# !Bienvenidos!



**Frank Da Silva**

Email: [FDaSilva@ricelake.com](mailto: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](mailto:DBrito@ricelake.com)

WhatsApp: +507 6835-2515

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/daniel-brito-m/](http://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

<b>Obsolescencia</b>	<b>Yo tengo 25 años trabajando con ese modelo de indicador, necesito uno idéntico</b>	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
<b>Precio</b>	<b>Yo busco lo más barato que tengas</b>	El cliente esta buscando abaratar costos de entrada, pero no esta considerando si el instrumento es el adecuado para su operación
<b>Maleabilidad y funcionalidad</b>	<b>A mí sólo me hace falta que me diga el peso en la pantalla, nada mas que eso</b>	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
<b>Material</b>	<b>Ese de acero inoxidable es muy caro, no lo necesito</b>	El cliente, que trabaja en ambiente marino, quizá no esta viendo la escena completa



# Las expectativas del cliente Vs la realidad de la solución

<b>Expectativas irreales</b>	<b>Yo necesito que mi pesaje dinámico, tenga un 100% de precisión</b>	<b>INCERTIDUMBRE.</b> 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> .
<b>Mantenimiento</b>	<b>Una vez instalado, se mantiene solo</b>	Todos los sistemas requieren servicio técnico especializado, ofrecemos planes de calibración (Mensuales, trimestrales, etc.)
<b>Colaboración</b>	<b>La integración es por arte de magia?</b>	No, necesitamos apoyo de su equipo de TI para poder integrar con su empresa



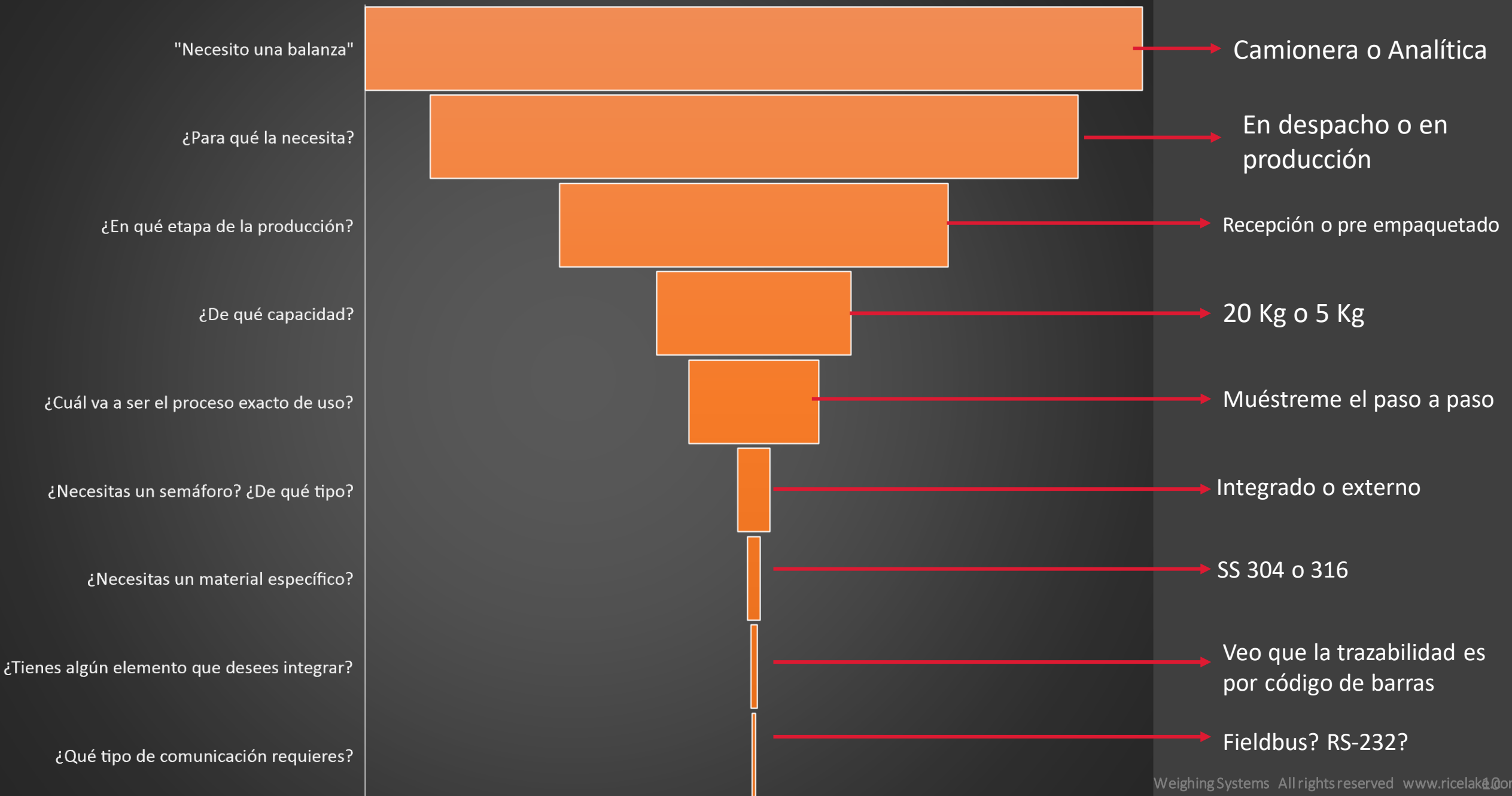


# Desarrollar siempre una visión holística

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

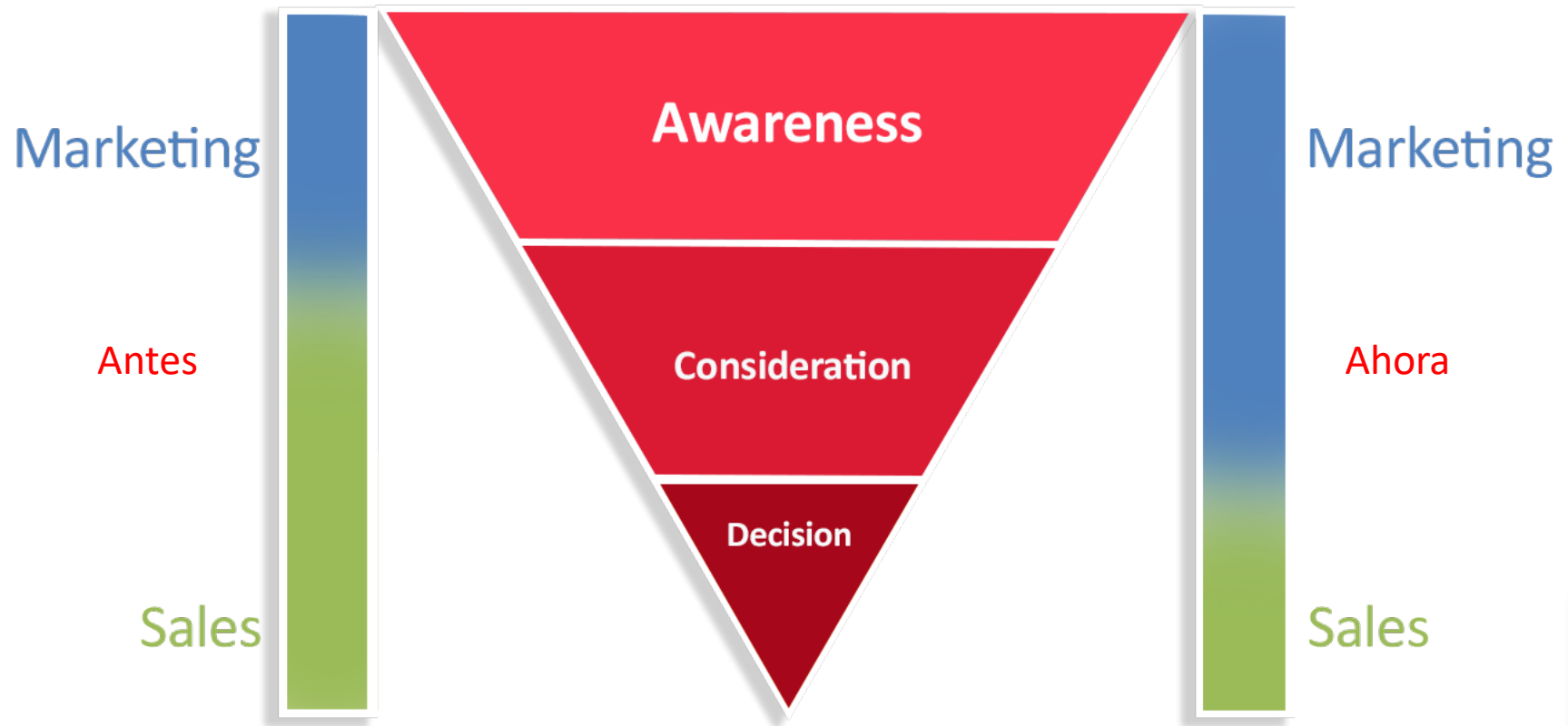


# Kahoot!

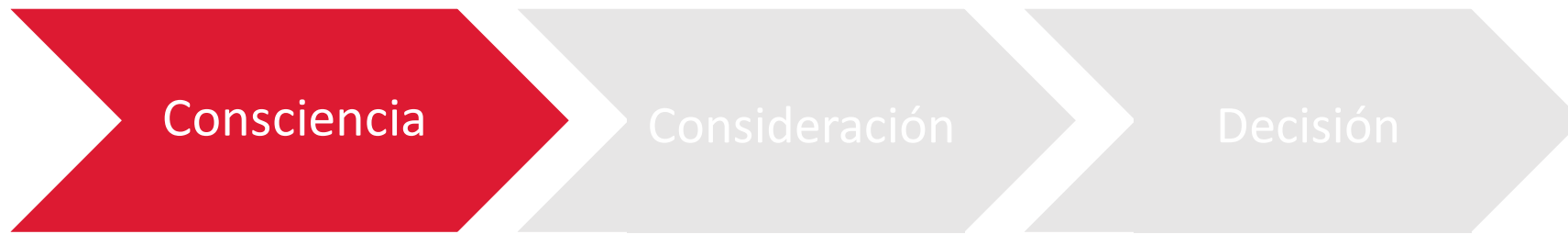
Lets go!



# Evolución de las comunicaciones en las ventas

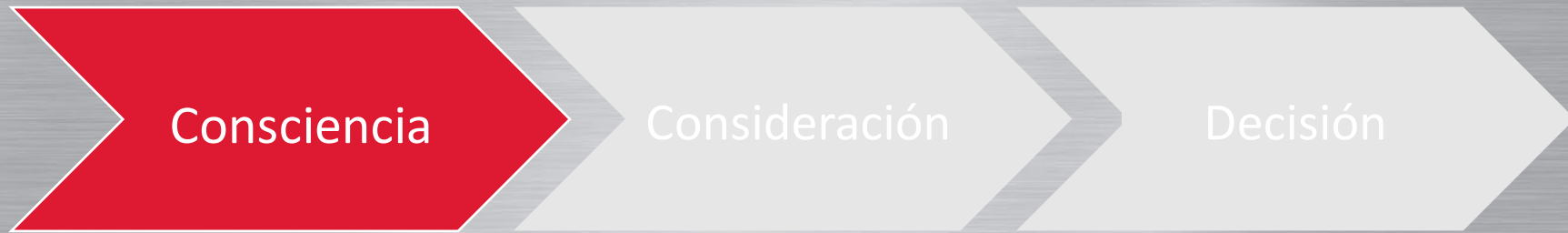


# Etapas de la venta



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/](http://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](http://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.

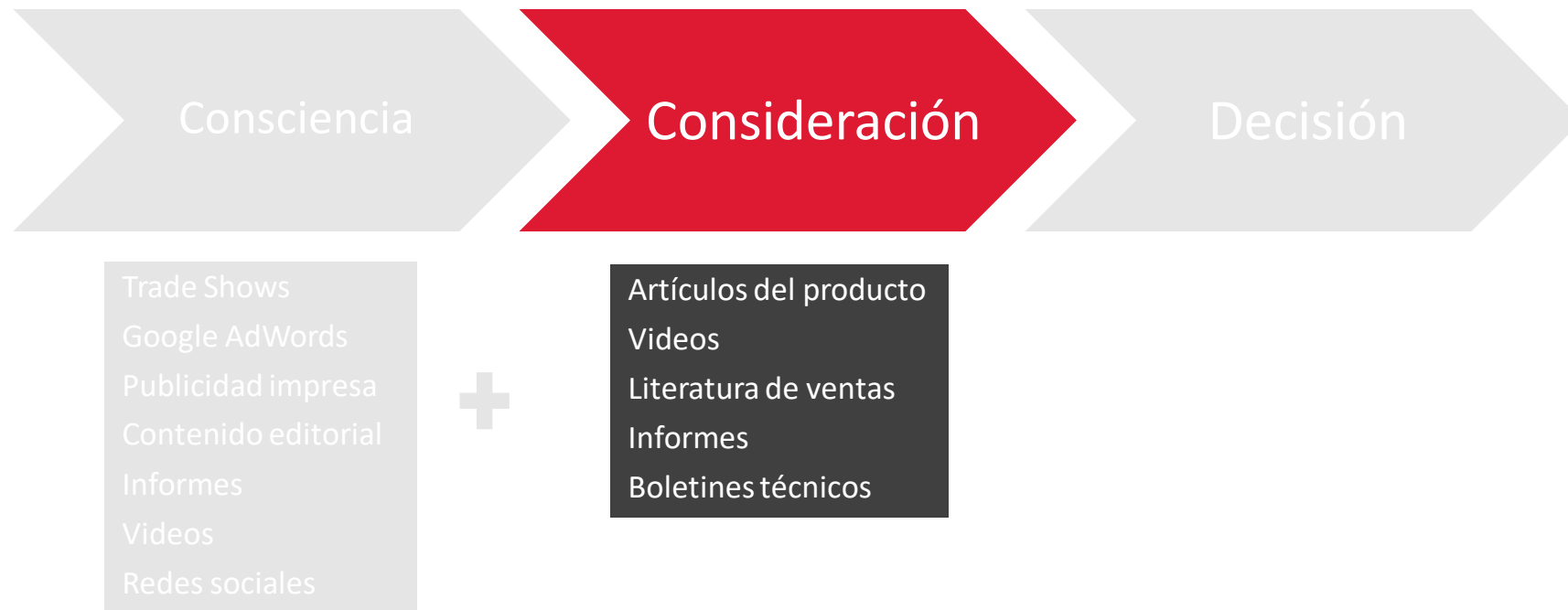
**In-Motion Checkweighing**      **Static Checkweighing**

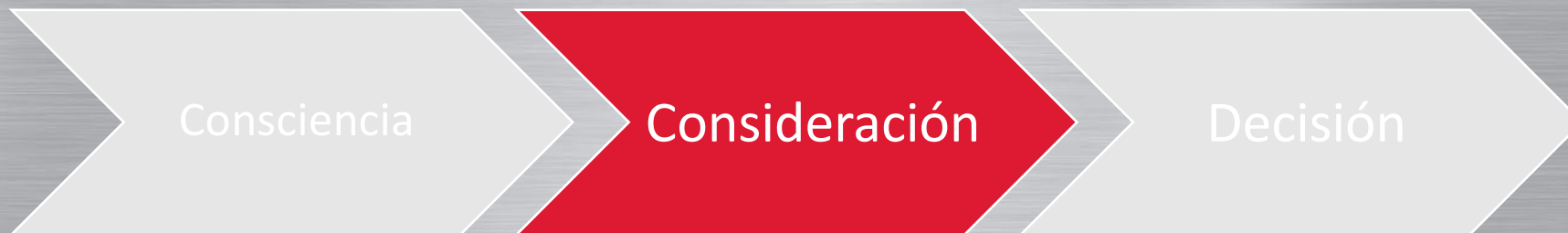
Una búsqueda en Google search los lleva a un landing page de chequeadores de peso. La página lo ayuda a determinar que un chequeador en movimiento es la solución mas idónea.





# Etapas de la venta

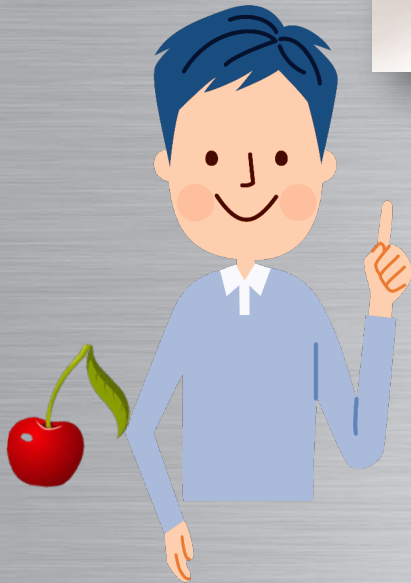




- El productor entiende que el Sistema puede ser complicado
- Tiene frutas de diferentes tipos, y necesita ser pesada en la misma correa transportadora



## Consideración

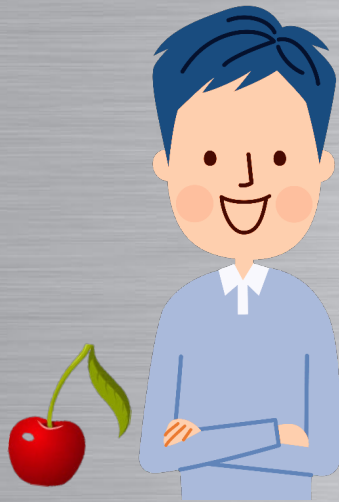
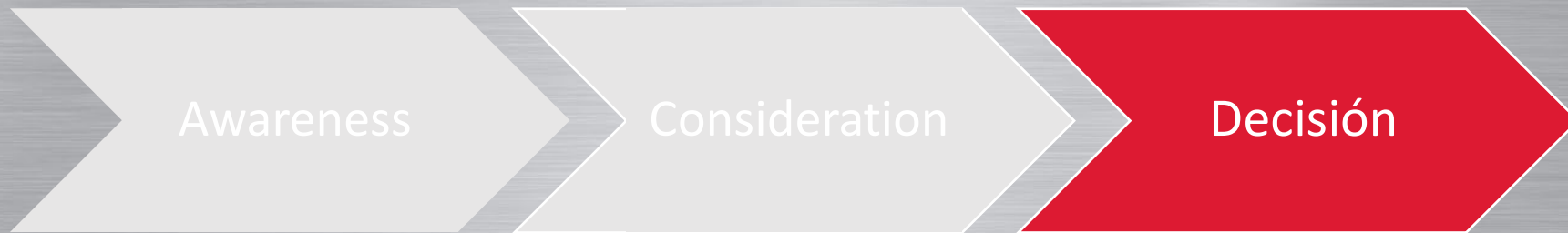


El landing page, lleva al productor a la página de Motoweigh. Descarga la guía de compra en movimiento y aprende que hay muchos factores que considerar al comprar un Sistema de éste estilo. La guía de compra y artículos de apoyo le brindan confianza en la marca.



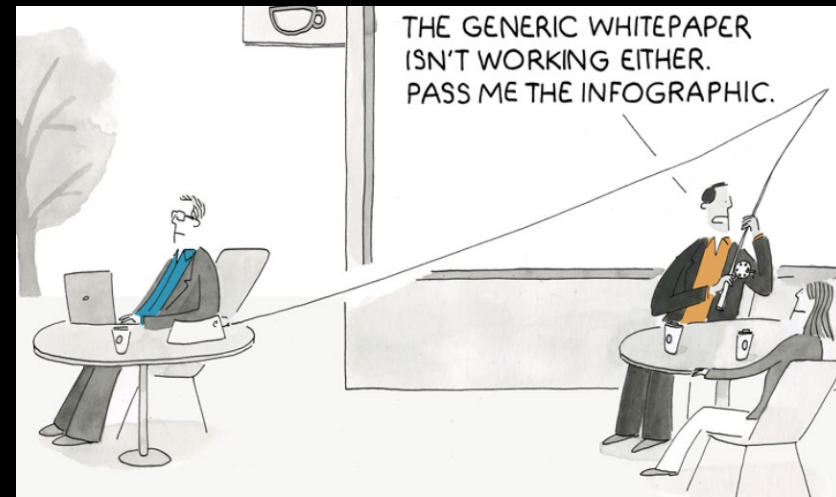
# Etapas de la venta





- 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](mailto: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/](http://www.linkedin.com/in/daniel-brito-m/)

