

Los clientes y el mantenimiento de extintores

GUÍAS PARA VENTAS



LOS SEGUIMIENTOS A CLIENTES POTENCIALES



Los seguimientos son la base de las ventas, donde de verdad se culmina el esfuerzo de las visitas, los presupuestos.

Realizar seguimientos a clientes o clientes potenciales es relativamente sencillo. Solo es necesario dedicar unos minutos al día y puede conllevar un importante número de ventas cerradas.

DEDICA 30 MINUTOS TODOS LOS DÍAS



Plantéatelo como algo habitual, hazlo una costumbre. Llevar al día las llamadas de los seguimientos te ayudará a cerrar más operaciones. No dejes que se pierda tu esfuerzo: haz esa llamada es la que te impulsa y da fuerza para la siguiente, porque no hay nada mas satisfactorio para un comercial que vender.

SÉ METÓDICO Y CONSTANTE

Y realiza de forma constante el seguimiento, porque si no lo haces tú, otra persona puede adelantarse y habremos perdido un cliente.

DEJA REGISTRO DE TODO. USA NUESTRO SOFTWARE

En el software están todos tus presupuestos, por eso, usarlo te ayudará a tenerlos siempre ordenados y a mano.

En cada presupuesto hay una pestaña con el nombre de **seguimientos**, usala para dejar todos los datos recogidos y anotaciones importantes.

Hacer esto te puede evitar pérdidas de clientes por confusiones.

**Y DISFRUTA DEL INSTANTE DE GLORIA AL CERRAR
UNA VENTA**

