

LOS SECRETOS DE LA VENTA DE MOSTRADOR



La venta de mostrador, también conocida como venta al por menor, es un arte que implica interactuar directamente con los clientes en un entorno físico, como una tienda o un establecimiento comercial. Aquí hay algunos secretos que pueden ayudarte a mejorar tus habilidades de venta de mostrador:

1 Conoce tu producto
Es fundamental comprender completamente lo que estás vendiendo. Aprende sobre las características, beneficios, usos y cualquier otra información relevante sobre los productos que ofreces. Esto te permitirá responder preguntas de los clientes y destacar las características que más les interesen.

2 Escucha activamente
Presta atención a las necesidades y deseos de tus clientes. Haz preguntas para comprender mejor lo que están buscando y ofrece soluciones que se adapten a sus necesidades específicas.

3 Desarrolla habilidades de comunicación
Sé amable, empático y paciente. Mantén una actitud positiva y muestra interés genuino en ayudar a tus clientes. La comunicación efectiva es clave para establecer relaciones sólidas con los clientes y cerrar ventas.

4 Conoce a tus clientes
Intenta conocer a tus clientes más habituales. Aprende sus nombres, preferencias y hábitos de compra. Esto te permitirá brindar un servicio personalizado y anticipar sus necesidades.

5 Crea una experiencia memorable
Ofrece un servicio excepcional que haga que tus clientes quieran volver. Considera detalles como la presentación de la tienda, la limpieza, la iluminación y la disposición de los productos para crear un ambiente atractivo y acogedor.

6 Sé honesto y transparente
Construye confianza con tus clientes siendo honesto sobre tus productos y políticas de venta. No intentes engañar o presionar a los clientes para que compren algo que no necesitan.

7 Ofrece valor agregado
Busca formas de agregar valor a la experiencia de compra de tus clientes. Esto podría incluir ofrecer muestras gratuitas, descuentos especiales, programas de fidelización o servicios de atención al cliente excepcionales.

8 Mantente actualizado
Mantente informado sobre las últimas tendencias, productos y técnicas de venta en tu industria. La capacitación continua te ayudará a mantener tu ventaja competitiva y a brindar un mejor servicio a tus clientes.



Al seguir estos secretos de la venta de mostrador, puedes mejorar tus habilidades de ventas y crear experiencias positivas que fomenten la lealtad del cliente y impulsen el éxito de tu negocio.

CUERPO DE VÁLVULAS DE LA TRANSMISIÓN AUTOMÁTICA

Es un componente fundamental para el correcto funcionamiento de los cambios de velocidades. Su función es enviar presión de aceite por los distintos paquetes de embragues y frenos de la transmisión para que realice con exactitud los cambios de velocidades. Sus componentes principales son: Bloque hidráulico (válvulas, muelles, balines, filtros, conductos de aceite), solenoides (actuadores electro-hidráulicos), sensores (velocidad, temperatura, presión), cableado (arnés).



DONDE DEBEN IR LOS PRODUCTOS DE MAYOR ROTACIÓN

En una refaccionaria, los productos de mayor rotación deben ubicarse en áreas estratégicas y accesibles para los clientes. Existe una zona denominada "Hot Zone o Zona Caliente" que son todos aquellos productos de precio accesible que los clientes tienden a comprar de impulso. Unos ejemplos de esto serían aromatizantes o abrillantadores para llantas.

Aquí hay algunas recomendaciones sobre dónde debemos colocar aquellos productos de alta rotación y que muchas veces son los que más atraen a nuestros clientes.

Zona frontal y central: Coloca los productos de mayor rotación en estantes o exhibidores ubicados en la parte frontal y central de la tienda. Esto facilita que los clientes los encuentren fácilmente al entrar.

6

Rotación de inventario: Asegúrate de tener suficiente inventario de los productos de alta rotación para evitar que se agoten. Mantén un sistema de seguimiento de inventario para reponerlos rápidamente cuando sea necesario.

2

A la altura de los ojos: Los productos más vendidos deben estar a la altura de los ojos de los clientes, ya que son los primeros que verán al explorar la tienda. Esto aumenta las posibilidades de que los compren.



5

Agrupación por categorías: Agrupa los productos de alta rotación por categorías relacionadas. Por ejemplo, si tienes filtros de aceite que son muy populares, colócalos cerca de los productos de aceite y lubricantes.

3

Cerca del área de caja: Siempre que sea posible, coloca los productos de alta rotación cerca del área de caja. Esto puede impulsar compras de último minuto mientras los clientes están esperando para pagar.

4

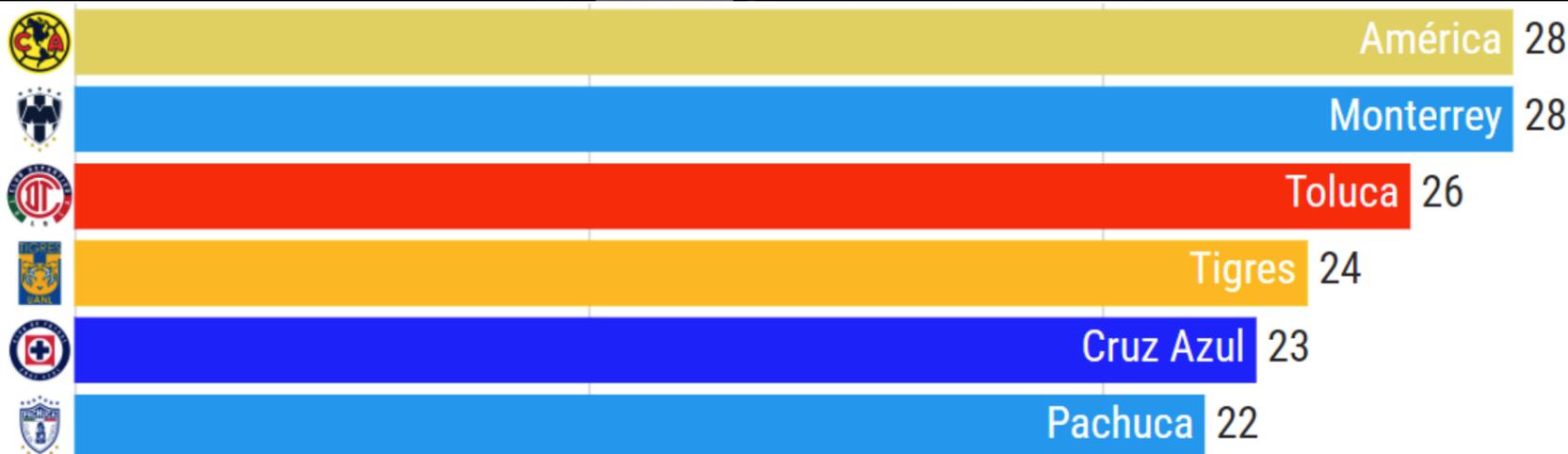
Pasillos principales: Los pasillos principales son lugares de mucho tráfico, por lo que colocar productos populares en estos lugares aumenta su visibilidad y la probabilidad de venta.

Al seguir estas prácticas, puedes maximizar las ventas de los productos de mayor rotación en tu refaccionaria y mejorar la experiencia de compra para tus clientes.

**ROSHFRANS**
EL EXPERTO EN ACEITES MULTIGRADO



**LUBRICA
MEJOR**



LIGA MX: ASÍ VA LA TABLA DE POSICIONES TRAS LA JORNADA 13

Hay un nuevo líder general en la máxima competición del fútbol mexicano

La Liga MX está en pleno auge y cada jornada nos regala emociones y giros inesperados. Los equipos han luchado incansablemente por escalar en la tabla general y asegurar su lugar en la fiesta grande. Si quieres saber qué equipo encabeza la competición tras la fecha 13 y se coloca como súper líder, cuál plantilla se ubica en el sótano, quienes subieron de lugar y cuáles bajaron, aquí te lo decimos. El club que lidera la tabla general de posiciones del Clausura 2024 es el América, convirtiéndose en el súper líder de la competición con 28 unidades. Pisándole los talones al líder de la Liga MX está Monterrey, también con 28 puntos, pero con menos diferencia de goles; seguido, en el tercer lugar y cerrando el podio, por Toluca, con 26 puntos. En contraste, los equipos que se ubican en el infierno de la competición son FC Juárez, en el lugar 16; Tijuana, en la decimoséptima posición; y Puebla, de sotanero, en el último lugar.

TIPS ROSHFRANS



NEGOCIO LIMPIO Y BIEN ILUMINADO

El éxito de una refaccionaria, también está compuesto de un negocio limpio y bien iluminado. Estos dos factores transmiten confianza a los clientes y ayudarán a que los prospectos consideren que es un negocio bien puesto y bien establecido.

SUPER GEAR OIL

Aceite Multigrado con aditivos de última generación que garantizan una larga vida en la lubricación de transmisiones manuales y diferenciales de automóviles, camionetas, camiones, tractocamiones, maquinaria pesada, equipo agrícola, entre otros, donde el fabricante recomienda un aceite API GL-5.

VISCOSIDADES:

SAE 80W-90 / SAE 85W-140 / SAE 90 / SAE 140 / SAE 250 /



MÁS INFORMACIÓN, AQUÍ