



guía del instalador exitoso **intec**

① “nosotros te ayudamos”



Tú tienes todo lo necesario:

ofrece: un producto de calidad con tu servicio profesional a un precio justo, resalta siempre las ventajas.

cómo: haciendo una buena promoción de tus servicios, generando siempre la confianza del cliente y entregando buenos resultados para que te recomienden.

básico: tener una excelente actitud, tener los conocimientos técnicos del Curso de Intec, actualizarse constantemente y tener a la mano todos los datos de Soporte de Intec para ayudarte en cualquier caso.

carta al instalador exitoso Intec

Hola amigo instalador:

Mejorar las habilidades de venta es el camino correcto para generar más dinero, por eso creamos esta guía de 6 bloques que te recordará los tips del vendedor exitoso. Recuerda que siempre puedes apoyarte en Rybana para obtener más información, soporte y todos los materiales que aquí se mencionan.

Ahorita la mejor oportunidad está con el usuario final

Los clientes típicos son el constructor de vivienda y el usuario final: con los **constructores** hay que hacer alianzas para instalar en sus obras y con el **usuario final** debes aprovechar estas tres ventajas:

- 1.- Todos quieren equipar sus casas para estar más seguros
- 2.- Pagan más rápido y la utilidad es mayor
- 3.- Después de 55 años de Intec hay miles de interfonos en todo México que requieren mantenimiento o renovación

Esperamos que el contenido de esta guía te guste y te sirva, para nosotros tú ya eres exitoso pero te seguiremos apoyando siempre para que llegues hasta donde tú quieras.

Recibe un afectuoso saludo

Tu familia

intec



**miles y miles
de sistemas
por renovar**



“confía en ti mismo”

- tú si puedes
- sé persistente
- confía en que lo lograrás
- tu único competidor eres tú

3

promuévete más



Lo más importante para conseguir trabajo es **darte a conocer**, que todo el mundo sepa lo que haces y en dónde localizarte (celular, teléfono fijo, e-mail, etc.). Aquí te recordamos muchas formas de cómo **promoverte más**.



• Pide tus materiales con Rybana:

- Trípticos (paquete de 100)
- Volantes (paquete de 200)
- Tarjetas de presentación (50 pzas.)
- Imágenes y logotipos
- Plumas (5 pzas.)

¡Y todo el material que ya conoces!

• Contacta a Rybana hoy mismo

- WhatsApp 55-6631-6605
- rybana@intec.com.mx
- 55-3000-2800 ext. 121

“con gusto te atenderemos”

hacer llamadas telefónicas

Llámale a tus clientes para:



Tips para las llamadas telefónicas

llama con una intención clara

recuerda ser sumamente amable

el saludo y la despedida deben ser con toda cortesía

dile al cliente lo que quiere escuchar

si el cliente está molesto respétalo y no te enganches

ten siempre a la mano papel y lápiz

recuerda: trata a tu cliente como te gusta que te traten a ti

si el cliente no quiere hablar agradécele y no lo presiones



Pedir referidos



Ten siempre a la mano tus **tarjetas de presentación** para que repartas muchas, pídelas a Rybana gratis.

1



Ten **pluma y libreta** siempre a la mano para escribir los referidos en cualquier momento. Pide tus plumas de Intec con Rybana.

2



Al terminar cualquier servicio **píde a tu cliente** por lo menos **un referido**, anota sus datos y deja una o más tarjetas de presentación.

3



4

Contacta a los referidos y ofrece tus servicios de **reparación, mantenimiento e instalación** de interfón, videoportero y seguridad como **Técnico Certificado Intec**.

Tip pro

Ofrécele a tu cliente un regalo de agradecimiento a cambio de 3 referidos, eso les gusta mucho. Por ejemplo:

- Una pluma Intec de las que te regala Rybana
- Un descuento en su próxima compra
- Un servicio de mantenimiento gratis
- Una paleta de dulce





tarjetas de presentación

Ten siempre a la mano tus tarjetas de presentación con todos tus datos actualizados. Si no cuentas con ellas pídelas con Rybana. **¡Son gratis!**



Pégalas en corchos de bolsas de trabajo



Entrégalas en zonas residenciales



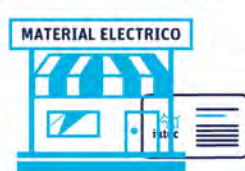
1 Engrápalas a tus presupuestos



3 Engrápalas a en tus folletos publicitarios



4 Deja tarjetas en tiendas que vendan equipo y que puedan requerir de tus servicios



directorios locales y de internet

Anúnciate en directorios locales o de internet



siempre hay nuevas ideas: ahora puedes cobrar con tarjeta de crédito o débito

Existen opciones para cobrar con tarjeta de crédito o débito utilizando lectoras de tarjetas para celular, encuentras algunas en:

www.clip.mx
www.izettle.com
www.netpay.mx

www.senorpago.com
www.billpocket.com
www.kiwi-bop.com



envía mensajes de WhatsApp

Puedes enviar mensajes por WhatsApp a clientes conocidos para ofrecer tus servicios

- 1 Diseña cada mes un texto de promoción, por ejemplo:
 - ▶ "Este mes puede renovar su interfón o videoportero con 20% de descuento ¿Le gustaría que agendemos una cita?"
 - ▶ "Estimado cliente, este mes tengo las cercas electrificadas intec con 20% de descuento. ¿Le gustaría una cotización?"
- 2 Pide fotos a Rybana o toma tus propias fotos
- 3 Envía la foto a tus clientes y tu texto de promoción



Reparación



Interfón



Videoportero



Cerca Electrificada



- 4 Diseña tu perfil de WhatsApp para transmitir **confianza y profesionalismo**



Sube a tu Estado de WhatsApp fotos de tus instalaciones

Usa una foto de perfil con la imagen que quieres transmitir

Usa como info de tu perfil un texto que describa tus servicios



Tip pro

Enviar mensajes y promociones cada mes te hará estar en la mente de tus clientes. Procura que tu promoción siempre genere **AIDA: Atención Interés Deseo Acción**



promueve tus servicios a través de Facebook

1 Abre un perfil en facebook, exclusivo para promocionar tus servicios

2 Usa como portada de tu perfil una imagen de una instalación o de los servicios que ofreces

3 Usa una foto de perfil donde transmitas una imagen muy profesional



4 Promueve tus servicios con publicaciones atractivas de los productos y de tus instalaciones.



6 Te adjuntamos 4 ejemplos que puedes utilizar



8 Responde inmediatamente las dudas y consultas de tus clientes



5 Ofrece promociones o descuentos

7 También comparte nuestras publicaciones





Volanteo

El volanteo es un método tradicional pero muy efectivo. Aprovecha tu tiempo volanteando en tus trayectos donde creas que hay clientes potenciales.

- 1 Pide todos los trípticos y volantes que necesites a Rybana, son gratis.



trípticos



volantes

- 2 Personaliza los volantes y trípticos con tus datos usando un sello, etiquetas o engrapa tus tarjetas



- 3 Planea y ejecuta el reparto, por ejemplo:

- **persona a persona:** en lugares o eventos que creas propicios



- **casa por casa:** En los alrededores próximos a tus clientes



- **donde se te ocurra** a ti y a tu familia, aprovecha toda oportunidad



4 tips de venta

Enfocarse a vender es vital

Para conseguir trabajo lo primero que hay que hacer es salir a vender. Esto significa que hay que darse a conocer **promoviendo** nuestros servicios y conseguir el trabajo generando la confianza asesorando muy bien al cliente. Recuerda que:

- **todos vendemos algo** todo el tiempo
- para que nos vaya bien hay que **vender bien** y entregar un buen trabajo
- para vender sólo se necesita un poquito de técnica y **muucha actitud**

El secreto

Creemos fielmente que el secreto para conseguir más trabajo es:

- 1) **Promoverse muy bien**, que todo el mundo sepa que cuenta contigo y tenga tus datos para localizarte. Entre más te promueves más gente te buscará y tendrás mucho trabajo.
- 2) **Generar la confianza** del cliente. Hay que atender bien al cliente y asesorarlo bien dándole la información adecuada para su toma de decisiones.
- 3) **Hacer un buen trabajo**. Trabajar con limpieza y dejar el sistema funcionando perfectamente hará que el cliente nos vuelva a llamar y nos recomiende con sus conocidos. Todos los clientes quieren tener a un **técnico de confianza** y ese **debes de ser tú**.

“Cuenta con nuestra ayuda para cotizar e instalar sin problemas”

5 máximas del instalador exitoso

1. la satisfacción del cliente es primero
2. el cliente tiene la razón (aunque no la tenga)
3. al cliente hay que asesorarlo no educarlo
4. pídenos ayuda siempre que lo necesites
5. hay que ganarse la confianza del cliente sobre todo lo demás



Este es un negocio de confianza y resultados: si se pierde la confianza del cliente o se dan malos resultados el negocio se cae.

Calidad y limpieza: la cereza del pastel

Un trabajo bien hecho y limpio siempre dejará impresionado al cliente.

- ✓ llega siempre limpio y de ser posible uniformado con tu playera Intec
- ✓ haz un trabajo bien hecho y demuestra personalmente el resultado al cliente
- ✓ procura toda la limpieza necesaria sobre todo cuando se trabaja en interiores
- ✓ limpia y acomoda de nuevo lo que haya quedado sucio o tirado al finalizar



Llámale a Rybana cada vez que hagas una venta para felicitarte
55-3000-2800 ext. 121 o 167

5 nueva app para instaladores

app



Descárgala gratis en App Store y Google Play como **intec**

Ahora puedes tener todo el respaldo de intec en tu smartphone:

- Diagramas
- Soporte
- Fotos
- Tutoriales
- Puntos y beneficios por tus compras
- Contacto directo



6 “pídenos ayuda” recuerda que estamos para apoyarte

Soporte técnico comercial para instaladores

rybana@intec.com.mx
t. (55) 3000 2800 ext 121/167
WhatsApp 55 66316605

Asesoría los 365 días

t. (55) 5272 4255
WhatsApp 55 6804 6143

www.intec.com.mx

Asesoría y servicio

t. (55) 3000 2800
ext 130/148/173


Capacitación para instaladores

cursos@intec.com.mx
(55) 3000 2800 ext. 121 y 167

“síguenos en redes sociales”

 @Intec Instaladores

 @IntecdeMexico

 Intec de México

 intecdemexico

