

LOS 10 MANDAMIENTOS DE LA VISITA COMERCIAL



¡Sigue estos 10 mandamientos para tener argumentos sólidos en tus visitas a los productores!



1

TEN CLARO EL POTENCIAL DE COMPRA DEL CLIENTE

Conocer bien la cultura, el área productiva y el nivel tecnológico del productor, te permitirá calcular el potencial de compra del cliente en base a las dosis recomendadas por hectáreas.

GANAR RAPPORT

2

Recuerda identificar el cumpleaños, hobbies, equipo de fútbol, si tiene familia, etc. Esta información relevante genera rapport y establece conexión emocional que puede ser el factor decisivo para una venta.

3

OFRECE SOLUCIONES ESPECÍFICAS

Haz recomendaciones basadas en necesidades y dolores reales del cliente, no solo basadas en sus metas. Antes de ofrecer soluciones, intenta visitar el cultivo para identificar los problemas y hacer recomendaciones que puedan llevar a tu cliente al éxito.



MUESTRA CÓMO TUS PRODUCTOS PUEDEN AYUDAR

Es muy importante ofrecer demostraciones de la calidad del producto recomendado al cliente. Usar áreas de demostración es una buena opción y es muy común en el mercado.

4

5

HAZ CAMPAÑAS SEGMENTADAS

Ofrece cashback o rebate, programa de puntos, descuentos, condiciones personalizadas de pago, etc. Aquí lo más importante es la personalización, cada cliente demanda una acción específica.



CONOCE LAS INNOVACIONES DEL MERCADO



Conocer las innovaciones tecnológicas puede aportar valor a tus clientes, pero más importante es hacer el nexo, para filtrar lo que hace sentido para el contexto. Por ejemplo ¿Qué aporta hablar sobre metaverso si estoy tomando pedidos en un papel?

6

7 UTILIZA CORRECTAMENTE EL CUSTOMER SUCCESS

Ofrecer servicios de asistencia técnica y posventa puede ayudar a generar lealtad en los clientes. Pero de una manera proactiva y humana, teniendo en cuenta que mantener un clientes es mejor que atraer uno nuevo.



8 TRABAJA CON CASOS DE ÉXITO

Presentar casos de éxito de otros productores solo será posible si los registras. Registra la productividad de tus clientes, qué tanto éxito lograron en cada cosecha y genera argumentos para presentarlos a los clientes potenciales.



8

9 FEEDBACK ES COMO AGUA PARA EL VENDEDOR

Solicita feedback, escucha las necesidades y sugerencias del productor e intenta adaptar la oferta a ellas. Así puedes ayudar a generar una relación más cercana y de confianza con el cliente.



10 ENSUCIA LAS BOTAS

Sé proactivo, sal de la oficina y haz visitas regulares al campo, saca fotos y haz recomendaciones, pero siempre hazlo de forma profesional. Sorprende al cliente con tus recomendaciones visuales y relevantes.

10

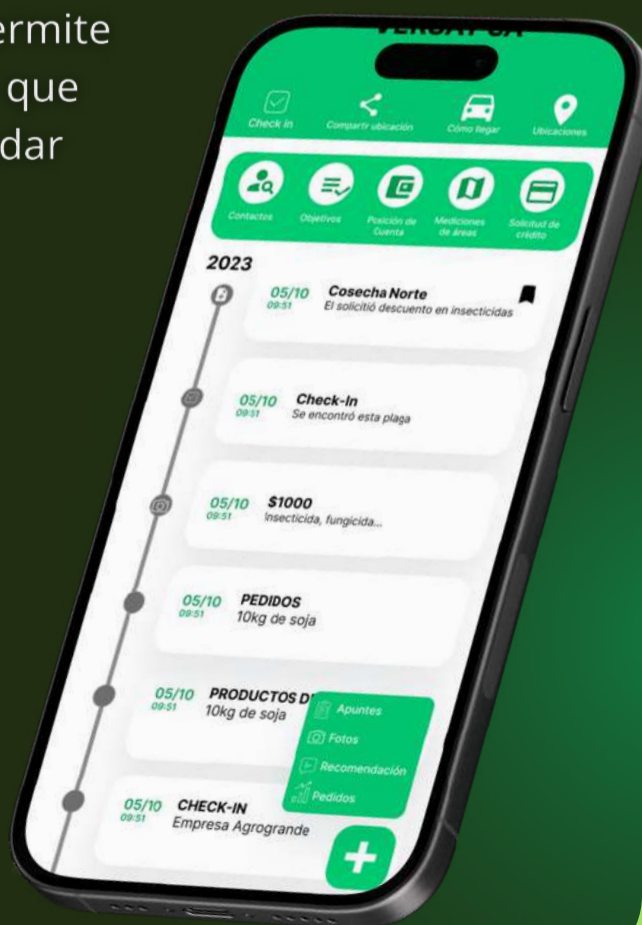


Rafael Almeida
Brand Strategist y experto
en Marketing Digital

El Versat CRM te ayuda a ser proactivo, te permite generar **informes visuales de campo**, para que los envíes en tiempo real a tus clientes y así dar **recomendaciones específicas**.

HABLA CON NUESTROS EXPERTOS Y GARANTIZA MÁS RENTABILIDAD PARA TU AGRONEGOCIO.

[Hablar por whatsapp](#)



www.versat.ag

[f](#) versat [@](#)@versat_py [in](#) versat [v](#) Versat Platform