VONIXX · CURSOS DETAILER

CURSO DE PULIDO DE VIDRIOS

Estrategias de venta

INSTRUCTOR: JUAN PROPATO

SI NO HAY VENTAS, NO HAY NEGOCIO

01

TÉCNICA DE UPSELLING

Venderle el servicio de pulido de vidrios a un cliente que ya te dejó el auto para otro servicio.

02

MÉTRICA DE TICKET MEDIO

El ticket medio es el promedio de dinero que te deja cada auto que entra a tu taller en un tiempo determinado. Se calcula sumando la facturación total y dividiéndola por la cantidad de autos atendidos.

02

MÉTRICA DE TICKET MEDIO

Te entran en el día 3 autos.

SIN UPSELLING

(300 + 100 + 200) = 600 / 3

200 TM

CON UPSELLING

mismos autos, pero al 1.º le vendés el servicio de PV: (600 + 100 + 200) = 900 / 3

300 TM

PARA QUE ESTO TE FUNCIONE TENÉS QUE ENTRENAR EL OJO Y EL FEELING CON EL CLIENTE

03

PRECIOS INTELIGENTES

El precio del pulido de vidrios se cobra basándose en el costo del repuesto original del auto, no por una tarifa plana.

VALOR SEGÚN EL RIESGO

PRECIOS INTELIGENTES

30 % DEL VALOR

MODELO	VALOR DEL REPUESTO
Fiat Cronos	USD 300 – 350
Peugeot 208	USD 320 – 380
Toyota Etios	USD 280 – 320
Volkswagen Gol / Trend	USD 220 – 260
Chevrolet Onix / Prisma	USD 300 – 340
Renault Sandero / Logan	USD 280 – 330
Ford Ka	USD 250 – 300
Fiat Strada	USD 400 – 450
Volkswagen Polo	USD 350 – 400
Toyota Yaris	USD 320 – 360

03

PRECIOS INTELIGENTES

25 % DEL VALOR

MODELO	VALOR DEL REPUESTO
Toyota Hilux	USD 450 – 650
Volkswagen Amarok	USD 500 – 700
Ford Ranger	USD 480 – 650
Chevrolet S10	USD 420 – 550
Fiat Toro	USD 450 – 800
Jeep Renegade / Compass	USD 400 – 600

03

PRECIOS INTELIGENTES

20 % DEL VALOR

MODELO	VALOR DEL REPUESTO
Dodge Ram (1500 / 2500)	USD 1.200 – 1.500
BMW Serie 3 / X3 / X5	USD 1.500 – 2.500
Audi A4 / Q5	USD 1.400 – 2.200
Mercedes-Benz Clase C / GLC	USD 1.600 – 2.400

04

COSTO DE PRODUCTOS

Con U$D 200 comprás los consumibles.

RENDIMIENTO MÍNIMO 10 PARABRISAS (U$D 20 POR UNIDAD)

YA ESTÁS LISTO

Hacé el examen, obtené el certificado y comenzá a practicar.