



Champús solidos D&A

deja que tu pelo se sienta fuerte


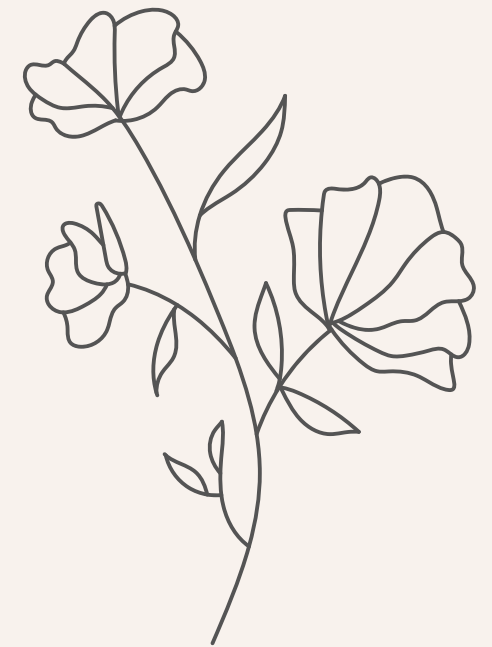


Indice

1.¿QUÉ ES UN ARGUMENTARIO DE VENTAS?...5	5
3.TÉCNICAS PARA VENDER EL PRODUCTO	
3.1. Aida Vs SPIN...6	6
3.3. Método Spin...7	7
3.4.Elementos del lenguaje no verbal ante el cliente...8	8
3.5. Método AIDA...9	9
3.5.1. Presentación del producto...10,11	10,11
3.5.2. Características y Beneficios...14	14
3.5.3. Objeciones y réplicas...15,16	15,16
3.5.4. Cierres de ventas	
4.TÉCNICAS PARA VENDER MÁS	
4.1. Up Selling...17	17
4.2. Cross Selling o venta cruzada...18	18
5.DATOS DEL VENDEDOR...19	19



1. ¿QUÉ ES UN ARGUMENTARIO DE VENTAS?



Un argumentario de ventas es un producto diseñado expresamente para cumplir varios propósitos: incrementar la posibilidad de cerrar tratos, mejorar los recursos técnicos de la fuerza de ventas, optimizar el discurso que emplean para generar interés y convencimiento y agilizar la gestión de clientes.

3. Técnicas de venta

SPIN: Se basa en preguntar, para averiguar las necesidades del cliente.

Fases:

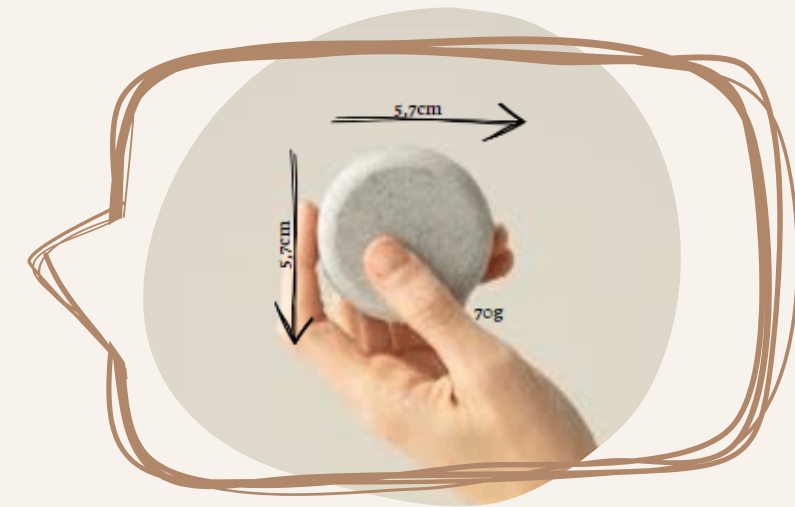
1. Situación
2. Problema
3. Implicación
4. Necesidad de beneficio



AIDA: presentarle los beneficios de tu producto

Fases:

1. Atención
2. Interés
3. Deseo
4. Acción



3.1. Método SPIN

¿Qué producto necesitas?

¿Buscas algo en especial?

¿Sueles tener caspa?

¿Qué presupuesto tienes?

¿Eres de pelo seco?



3.4. TIPOS DE CLIENTES



Cliente tímido: Hay que inspirarle confianza, hacerle preguntas cerradas para que concrete lo que desea.

Miedoso: Dejarle hablar poco y con paciencia; cambiarle de tema hacia lo que nos interesa.
Procurar aplazar sus preguntas llevándolas al final

Disconforme: Escucharle con calma hasta que termine y luego hacerle saber que se le entiende, aunque no se compartan sus opiniones.

Sabelotodo: Pedirle datos concretos que justifiquen sus continuas intervenciones. Relativizar su punto de vista y ofrecerle la solución que necesita haciéndole ver que es idea suya.

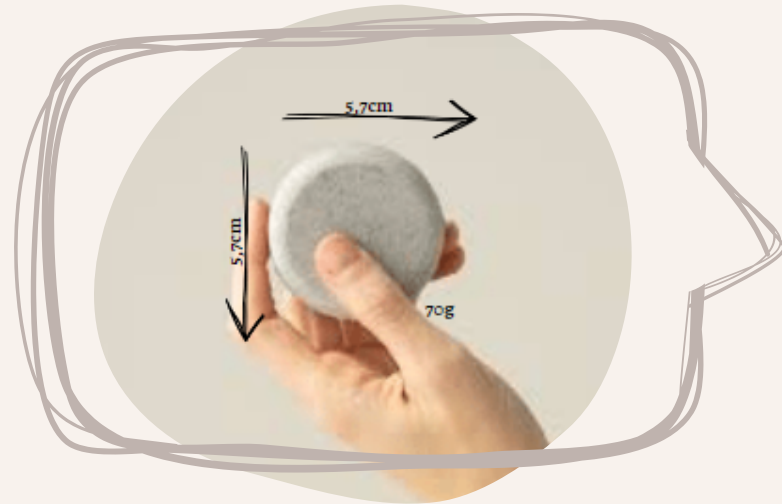
Distraído: Controlarlo mirándolo con frecuencia, formular preguntas directas y hacerle participar formulándole preguntas abiertas

Agresivo: Mantener la serenidad. Contar hasta diez o quince. Si es nuestra culpa, aceptar el hecho rápidamente y buscar soluciones.
Escucharle con paciencia. Dejarle desahogarse.

Dominante: Guardar serenidad, reformular con claridad y precisión su opinión para obligarle a replanteársela y conseguir acuerdos parciales y progresivos.

Sabelotodo: Pedirle datos concretos que justifiquen sus continuas intervenciones. Relativizar su punto de vista y ofrecerle la solución que necesita haciéndole ver que es idea suya.

3.5. Método AIDA



Nuestro champú reparador además de limpiar el cabello nutre, y aporta suavidad, esta formulado con extracto de soja, protege al cabello de las agresiones externas, reparando, acondicionando y aumentando su elasticidad. Su disolución es lenta, por lo tanto dura mas, ahora tenemos una promoción en la que por 2€ mas te llevas un gel natural para el cuerpo

3.5.1. Os presentamos

Un champu solido distinto

Estas pastillas ayudan al medio ambiente y cuentan con productos 100% naturales. Además Nuestros champús se caracterizan por ese acabado rústico y poco convencional de la cosmética artesanal.



Actualmente disponemos de 5 champús diferentes:

Verde: cabello graso o con caspa.

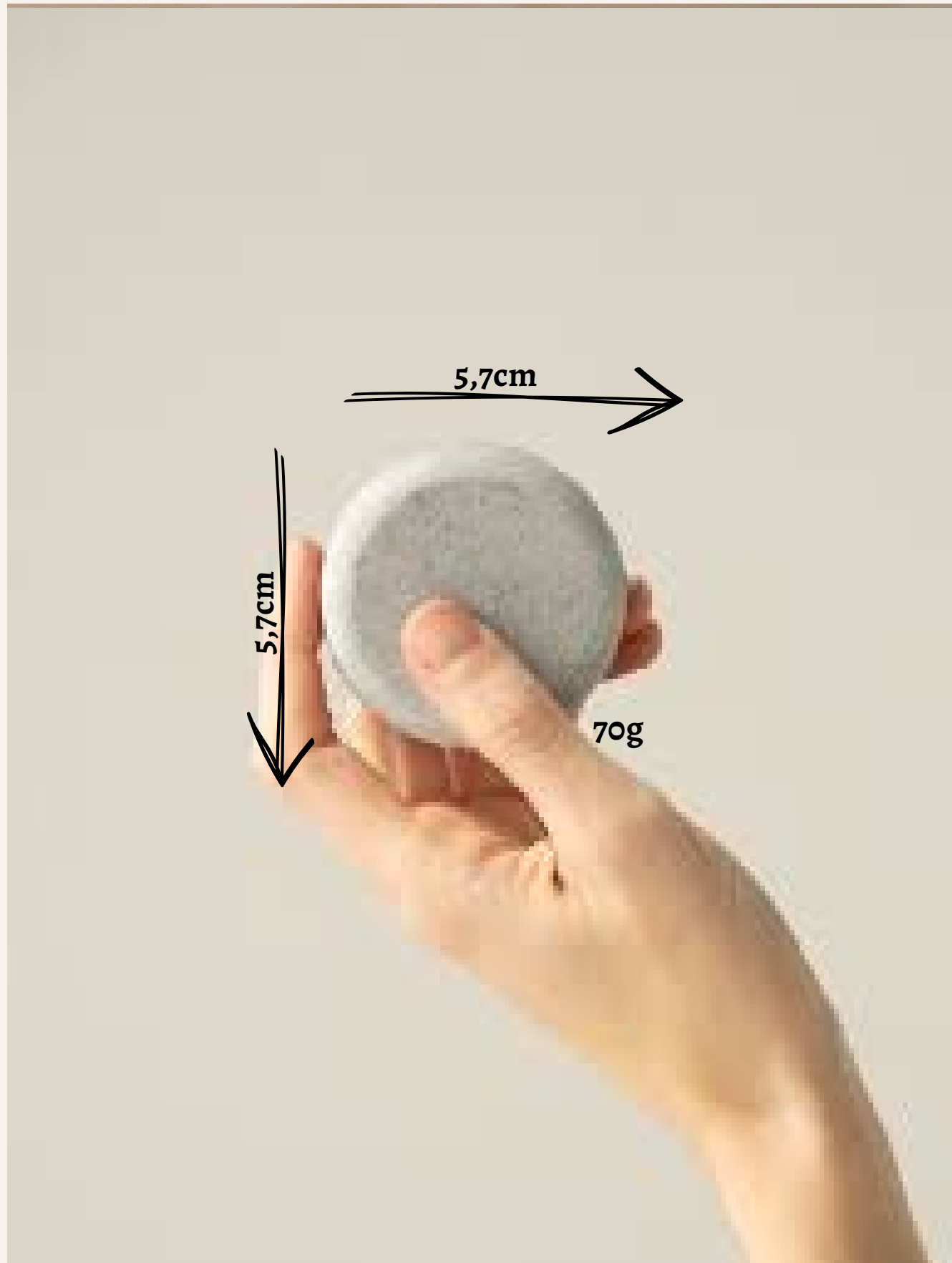
Fortificante: cabello frágil o con tendencia a la caída.

Shikakai: brillo y volumen.

Coco: cabello seco.

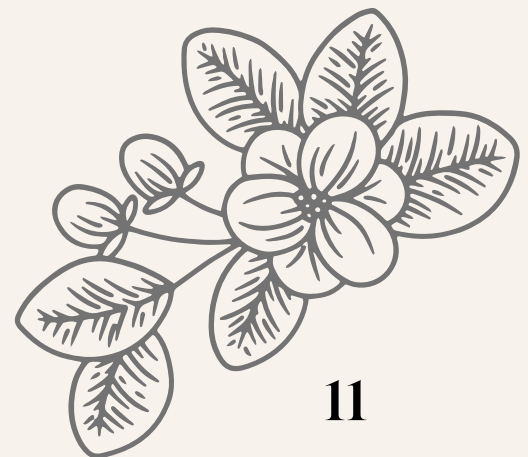
Índigo & Sidr: cabello rubio o canas.

Evita que amarillee la cana y mantiene el color de las mechas y tintes rubios como el primer día.



3.5.1 Ingredientes

- 45 % de SCI (Sodium Cocoyl Isethionate) – Tensioactivo
- 3 % de Aloe Vera
- 9 % de Aceite de Coco.
- 13 % Harina de Arroz
- 12 % Harina de Avena
- 8 % Maicena
- Aprox 9 % Agua desmineralizada.
- 15 gotas de Aceite Esencial de Lavanda





Núcleo

Nuestro champú está formado por un tensioactivo natural, Aceite Vegetal, Líquidos, Extractos naturales y SCI en formato sólido.



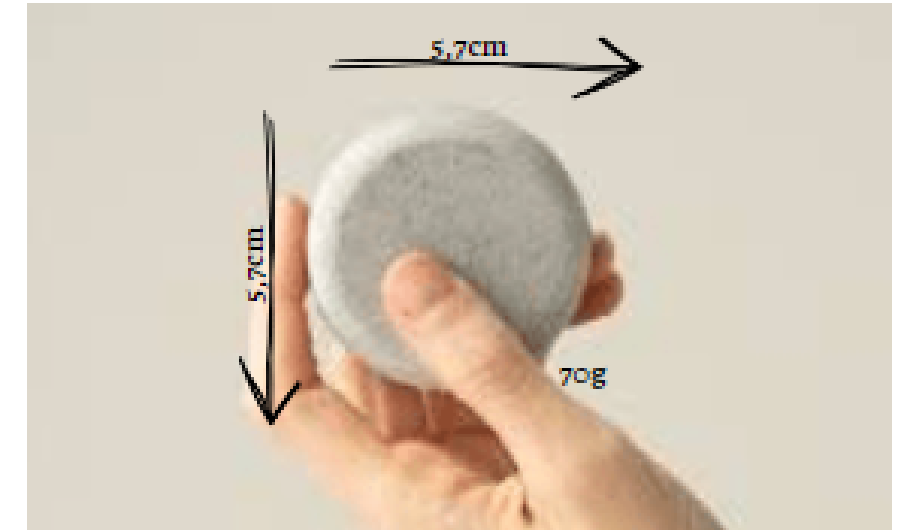
Precio

El precio aproximado es de 6.00€ con el envase de metal y 5.00€ con el envase de cartón.



Envasado

El envase será de metal, será redondo y con tapa y habrá otro más económico de cartón reciclado en forma de caja.



Diseño

Los champús tienen forma de pastilla redonda de 5,7 cm x 5,7cm pesa 70g y tiene 2cm de grosor, su olor, y color cambian según para lo que sirva y los ingredientes que tenga.

Reparador/5€



Anti-caspa/5€



Sin brillo/5€



Pelo graso/5€



Pelo seco/5€



Pelo rizado/5€

3.5.2 Características y Beneficios



45 % de SCI (Sodium Cocoyl Isethionate) - Tensioactivo



Aporta espuma e hidratación.

3 % de Aloe Vera



Aporta brillo y estimula el crecimiento.

9 % de Aceite de Coco.



Aporta hidratación y brillo.

13 % Harina de Arroz, 12 % Harina de Avena y 8 % Maicena



Mejorará la textura de tu cabello, le aportará más brillo, salud y reducirá el encrespamiento.

Aprox 9 % Agua desmineralizada.



Hace que el cabello quede más brillante y suelto.

15 gotas de Aceite Esencial de Lavanda



Los aceites esenciales ayudan a reestructurar el cabello y a asegurar una mayor nutrición de los folículos pilosos, para que el pelo pueda crecer más rápido y de forma saludable

3.5.3. Objeciones reales y Argumentos

No me gusta el color.



Tenemos mas colores disponibles.

No me gusta el tamaño.



Tenemos mas tamaños disponibles.

Me parecen muy caros.



Eso es porque a parte de ser ambientalmente responsable también tienen una muy buena calidad.

No me gusta el olor.



Tenemos mas olores disponibles.

No me gusta esta marca.



la gente que lo compra vuelve muy contenta.

No me gusta la forma.



Tenemos mas formas en el catalogo.



Las objeciones reales son las características que no le gustan al cliente

3.5.4. Objeciones falsas y Argumentos

No tengo tiempo.



Si me facilita su numero la puedo llamar en otro momento, por ejemplo ¿esta tarde le viene bien?

Lo tengo que consultar con mi pareja.



Escríbale un mensaje ahora y así le podrá decir los detalles del producto.

Luego vengo a comprarlo.



El lunes llegan nuevos modelos, pásate por aquí para tener mas donde elegir.

No tengo dinero encima.



Pásate mañana.

Las objeciones falsas son aquellas que usan los clientes para excusarse de no comprar el producto, por que no quieren decirnos la objeción real

4.1. Cross-selling



Champu reparador + Gel natural
por:7€



Champu reparador + Acondicionador
por: 7,50€

4.2. Up-selling

en vez de llevarte el champú sólido reparador podrias llevarte el plus, que tambien contiene controlador para esos cabellos rebeldes, y avena para reparar aun mas los daños del cabello. Todo esto por solo 1,50€ más.



5. Datos del vendedor

