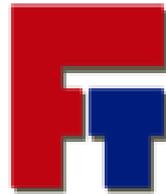




ELEGANT

descanso

CURSO DE FORMACIÓN



Grupo FT

Miércoles, 8/11/2023

Descanso y mucho más.



Premisas de La Venta

- ❑ Son siempre entre personas
- ❑ Poseen un alto componente emotivo
- ❑ Se cierran cuando conseguimos la confianza del cliente y visualiza el beneficio que le ofrecemos
- ❑ Cada vez que nos entrevistamos, nos evalúan
- ❑ Según nuestro desempeño, volverán en un futuro (fidelización)
- ❑ Realizar el proceso de venta eficientemente y perfeccionarlo permanentemente

Fundamentos de La Venta

- Obtener clientes satisfechos
- Conocer todos tus productos y servicios; más aún los de tu competencia
- No hablar nunca de la competencia.
- Conocer las verdaderas necesidades del cliente antes de comenzar el asesoramiento de la venta
- Proceder con ética y actitud manifiesta de servicio
- Hablar con honestidad, respeto, cortesía y simpatía
- Actualización continuada de la profesión y el mercado
- Aplicar técnicas de venta

Ejemplo: AIDA, SI, etc..

Ciclo de venta a un cliente satisfecho



Previa en la venta en descanso

- El principal objetivo de un colchón es dar un soporte adecuado y confortable al cuerpo humano para proporcionar un descanso reparador y de calidad, junto a sus complementos.
- Los clientes de descanso demandan una atención personalizada y profesional.
Trata de emplear argumentos claros para que te vean como el especialista que necesitan.
- Es fundamental que se sientan cómodos.
Dales el tiempo suficiente para conocer en detalle las características del producto que están buscando: ventajas, composición, medidas...
- Interésate por sus prioridades y si puedes, anticipáte a sus dudas.
De esta manera podrás detectar cuál es la mejor solución de descanso para cada situación.
- Pueden venir informados y asesorados
Cuando el cliente entra en el establecimiento buscando un equipo de descanso o al menos alguno de los elementos que lo componen, normalmente han consultado en internet o vienen de otro establecimiento.

Identificar las necesidades del consumidor

- **Destino del producto de descanso:** Habitación principal, otras habitaciones del hogar, apartamentos, 2ª residencia, viviendas vacacionales, hoteles, etc.
- **Edad:** Las necesidades de un niño son completamente distintas a las de una pareja recién casada o un matrimonio de edad avanzada.
- **Estilos de vida:** además de los equipos de descanso más cotidianos, hay personas que utilizan otros para leer, ver la televisión o buscan características especiales.
- **Dormir solo o en pareja:** este es un dato importante para poder asesorar la medida del ancho del equipo de descanso. Es aconsejable un ancho de al menos 90 cm para una cama individual y de 150 cm para una cama doble.

Identificar las necesidades del consumidor

- **Peso:** dependiendo del peso de la persona debemos recomendar un tipo de firmeza u otra. Para personas con poco peso no suelen ser recomendables los colchones muy firmes, debido a que su columna queda flotando sin la correcta sujeción.
- **Altura:** es fundamental a la hora de asesorar la medida del largo del colchón. Como norma general debe ser al menos 10 cm más largo que la altura de la persona que duerme en él. No hay que olvidar que la medida también ha de adaptarse al espacio disponible.
- **Equipo de descanso que utiliza actualmente:** a la hora de asesorar a nuestro cliente tenemos que tener en cuenta el tipo de colchón y la base de la que dispone actualmente. No debemos recomendarle un producto radicalmente diferente al que tiene.
- **Presupuesto de compra:** Si se dispone de algún presupuesto o precio aproximado de interés de compra. Financiación.

Asesoramiento en la venta en descanso

Una vez conocidos todos estos parámetros podemos dirigir la venta y recomendar correctamente.

Asesorar el producto que más se adecue a las necesidades del consumidor.

Es recomendable elegir siempre un equipo o un complemento de descanso de máxima calidad.

Para uso habitual un equipo de descanso es invertir en salud y bienestar.

Para negocios ofrecer un equipo de descanso es fidelizar al cliente.

Recomendaciones al cliente

✓ Probar el producto

Después de recomendar diferentes modelos es vital que el cliente los pruebe para ver en cuál se siente más cómodo.

No se puede probar un equipo de descanso sentándose únicamente en el borde. Es recomendable que el consumidor se tumbe preferiblemente con ropa cómoda y en la posición habitual en la que se duerme y a ser posible con almohada.

Debemos recomendar estar el tiempo suficiente en el colchón para que pueda comprobar su confort.

Si el uso de la cama va a ser de pareja, la prueba la deben realizar los dos para ver si existe espacio suficiente y si la firmeza es adecuada a ambos.

Recomendaciones al cliente

- ✓ Explicar los beneficios y los materiales que componen el equipo de descanso

Una vez probado el equipo de descanso debemos explicar los beneficios de sus componentes y detallar los materiales y las tecnologías que se utilizan en su fabricación, para conocer y entender mejor el producto.

Es muy importante que la persona que prescribe conozca el producto por dentro, esto le da una imagen de profesional y especialista.

- ✓ Consejos de utilización y mantenimiento

Por último, debemos ofrecer consejos útiles para el correcto mantenimiento del equipo de descanso, tales como dar la vuelta al colchón cada tres meses aproximadamente o cubrirlo con un protector, renovarlo según tipo de uso habitual o esporádica, etc.

Resumen cuadro de recomendaciones generales

COLCHONES PARA USO:

- HABITUAL SEGÚN INDICE DE MASA CORPORAL (IMC) DEL USUARIO
- POR EDAD Y TIPO DE HABITACIÓN
- SEGÚN TIPO DE ALOJAMIENTO TURISTICO Y VACACIONAL

Notas:

- ✓ El confort reduce la sensación de firmeza en los colchones
- ✓ Utilización del colchón sobre base tapizada
- ✓ Estos cuadros pretenden ser recomendaciones orientativas, no exactas.

Colchones para uso habitual

Según índice de masa corporal (IMC) del Usuario

Modelos	Complejión delgada: inferior a 18,5 kg/m ²	Complejión normal: entre 18,5 y 25 kg/m ²	Complejión fuerte: más de 25 kg/m ²
COSMOPOLITAN  	X		
EDENIA  	X	X	
ERGONATURE  	X	X	
ELITE  		X	X
KAMALAYA  	X	X	
SUPREME  		X	X

EJEMPLO TABLA IMC		
ALTURA (m)	PESO (Kg)	IMC (Kg/m ²)
1,6	55	21,5
1,6	60	23,4
1,6	65	25,4
1,6	70	27,3
1,65	60	22,0
1,65	65	23,9
1,65	70	25,7
1,65	75	27,5
1,7	60	20,8
1,7	65	22,5
1,7	70	24,2
1,7	75	26,0
1,75	65	21,2
1,75	70	22,9
1,75	75	24,5
1,75	80	26,1
1,8	70	21,6
1,8	75	23,1
1,8	80	24,7
1,8	85	26,2

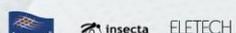
Notas:

- ✓ Fórmula de cálculo de IMC: $\text{Peso} / (\text{Altura} \times \text{Altura})$
- ✓ Al dormir en pareja, usar la opción de mayor IMC

Colchones para uso Por edades y tipos de habitación

Modelos	Uso habitual					Uso no habitual	
	Niñez	Adolescencia	Juventud	Adulto	Vejez	Hab. Invitados	2ª Vivienda
COSMOPOLITAN  	X	X				X	X
EDENIA  	X	X	X		X	X	X
ERGONATURE  				X	X		
ELITE  			X	X		X	X
KAMALAYA  			X	X	X		
SUPREME  			X	X	X		

COLCHONES PARA UTILIZACIÓN SEGÚN TIPO DE ALOJAMIENTO TURISTICO Y VACACIONAL

Modelos	TIPO DE ALOJAMIENTO TURISTICO Y VACACIONAL						
	Apartamentos	V. V.	Casa Rural	Albergue	Hostal	Hotel 3*	Hotel 4*
B&B ★★★★★  			X				X
COSMOPOLITAN ★★★★★  	X	X	X	X		X	
EVER ★★★★★  	X	X	X	X	X	X	X
EDENIA ★★★★★  	X	X	X				
EMPIRE ★★★★★  	X	X	X	X	X	X	X
SUPREME ★★★★★ CL Wellness  		X	X				

Plataforma ON-LINE de gestión comercial



Laoban STORE

www.laobangroup.store

GRACIAS