

Thermomix® Panamá



VORWERK  
Official Distributor



**MANUAL DEMO ONLINE  
THERMOMIX® PANAMÁ**

Qué es una Demostración Online

3

## Antes de la demostración

1. La cita 4
2. Cómo envías la invitación 4
3. Check List 2 horas antes de la demostración 4

## Durante la demostración

4. Conéctate 5

## Inicio de la demostración

1. Saludo y presentación 6
2. Perfil del cliente y explicaciones a sus necesidades 6
3. Historia de Vorwerk Alemania y Thermomix Panamá 7
4. Cómo conseguir tu Thermomix 7
5. Presenta la Thermomix y todas sus partes 8
6. Cocina en directo 8
7. Vídeo de las 4 recetas 9
8. Cookidoo 10
9. Qué te ofrecemos 10
10. Cierre 12
11. Calculadora del ahorro 12
12. Formas de pago 12
13. Despedida y próxima cita 12

## Posterior a la demostración

1. Subir la encuesta de la demostración a ZOHO 13
2. Mensaje de agradecimiento 13
3. Llamada 13

## Tips para una Demo Online exitosa

14

★ Corresponde a los documentos necesarios en cada etapa

✓ Corresponden a los puntos importantes

⊘ Prohibido

✦ Buenas ideas

♥ Lo más importante

Texto azul: diálogos sugeridos

# QUÉ ES UNA DEMOSTRACIÓN ONLINE



★ **Página web:** <https://thermomixpanama.com/demo-online/>  
**Accedes con tu clave personal.**

Una demostración es una actividad donde le mostramos a un amigo o referido las cualidades de la Thermomix, con el fin de que conozca el increíble producto que es, cómo se adapta a sus necesidades y por qué vale la pena tenerlo.

El formato de la demo online, aprovecha los recursos digitales para lograr una mejor experiencia.

Debe ser:

- Personalizada según las necesidades de tu prospecto.
- Divertida, activa y dinámica, lo más importante es generar momentos donde tu cliente pregunte sus dudas.

Este manual te enseñara a usar la demo online de la página web que te permite seguir paso a paso los puntos más importantes para lograr una demo exitosa, la esencia es:

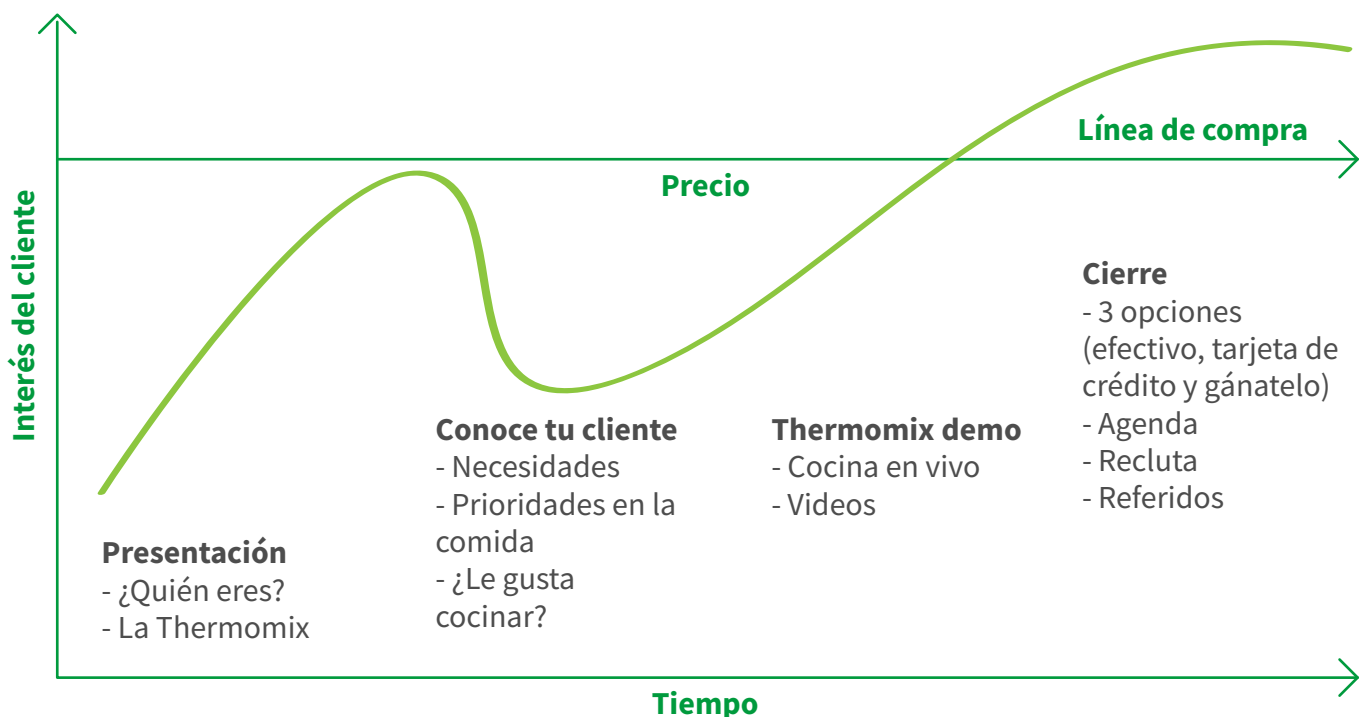
**“Conectar con otros y compartir tu pasión”**

- ✓ Por zoom
- ✓ Duración máxima de 1 hora

## CONSTRUCCIÓN DEL DESEO DE COMPRA

Cada paso de la demo esta pensada en lograr un buen cierre, se genera la construcción del deseo de compra, es la razón por la cual el precio se dice al inicio, en este gráfico puedes observar cómo luego de iniciar la receta el cliente ya esta deseando tenerlo. Por esta razón debes:

1. Seguir el orden siempre
2. Dar el precio al inicio
3. Hablar poco
4. ESCUCHAR MUCHO
5. Preguntar y preguntar y preguntar.



## 1. La cita

- ★ Capacitación ABC
- ★ Taller de llamadas con tu Team Leader

Consiste en llamar a un amigo o prospecto de manera adecuada, para conseguir un **día y hora**, en la que le realizarás la demo, puede ser presencial (si las condiciones lo permiten) o por zoom. Realiza siempre antes de hacer tu primera cita el **taller de llamadas con tu Team Leader y asiste a la capacitación ABC**, te enseñaremos todos los tips que tiene Alemania para lograr siempre el éxito.

✓ Tienes garantizado el 90% del éxito si la cita es en pareja. 

## 2. Como envías la invitación.

Se recomienda enviar el link de zoom para formalizar el encuentro, en el momento que se hace la cita o una hora antes. Nunca se confirma la cita, **se afirma**.

Ejemplo: **Hola Carmen, ¿Cómo estás? Ya tengo todo listo para nuestra actividad a las 6:30 pm, te envío la invitación.**

✓ Tip: siempre hablamos en verbo presente, corto y breve, mientras menos escribamos es mejor. Afirmamos que nos vamos a ver y tenemos los ingredientes preparados para nuestro compromiso o encuentro.

## 3. Check List 2 horas antes de la demostración, revisa que tengas todo listo

- 1. Ten abierta la página web (<https://thermomixpanama.com/demo-online/>)  
Revisa que tu computador / celular esté con suficiente batería y buena **señal wifi**.
- 2. Ten tu **Thermomix TM6 + todos tus accesorios** a mano (Libro, Varoma, mariposa, espátula, etc).
- 3. Recuerda la **Encuesta de Demostración**.
- 4. Asegúrate de haber realizado el **“mise en place”** (Esto significa, tener listos, pesados y cortados en recipientes todos los ingredientes necesarios).
- 5. Iluminación, siempre debe estar la luz frente al Thermomix o lateral, nunca detrás, practica como se ve con tu TL.

Recomendamos mostrar tu Thermomix desde el celular, ya que tiene mejor video.

✓ El espacio, idealmente debe ser la cocina, sin elementos distractores, con buena iluminación y estar impecable y ordenado. Muestra una buena presentación personal, ten tu nombre visible, pelo amarrado u ordenado. Utiliza el delantal de thermomix, evita usar joyas, anillos y collares que puedan interferir.

# DURANTE LA DEMOSTRACIÓN

## ★ Encuesta demostración

En esta etapa comienza la reunión virtual con el prospecto y es muy importante guiarse siempre según la presentación de la demo online. Se recomienda también tomar apuntes para ir anotando información importante de las **necesidades** del cliente que luego te puede servir para guiar la conversación y hacer tu cierre ofreciéndole una solución a su problema.

✓ Encuesta de la demostración, siempre tenla impresa y a mano.

## 4. Conéctate 5 minutos antes

Ten todo listo y preparado, asegúrate de haber realizado el checklist mencionado anteriormente y conéctate a Zoom al menos 5 minutos antes.

- ✓ Pregunta a tu Team Leader en tus primeras demos como se ve tu set – up y tu Thermomix.
- ✓ La iluminación y como se ve la pantalla de tu Thermomix es fundamental.

## 🎬 INICIO DE LA DEMOSTRACIÓN

♥ Revisa desde qué dispositivo el cliente está viendo tu demo y guíalo a que coloque el celular de maneja vertical cuando muestres la Thermomix y horizontal cuando esta la presentación.

CORRECTO



INCORRECTO



CORRECTO



INCORRECTO



## 1. Saludo y presentación

Sin compartir pantalla aún, comienza por saludar al cliente por su nombre, darle una cordial bienvenida y agradecerle por su tiempo para dar una buena impresión de entrada. Algo que sea muy corto y rápido.

- ✓ Dile tu nombre, explícale en que consiste la demo, cuanto durara aproximadamente, que compartirás una presentación y que puede hacerte todas las preguntas que quiera.



Mi experiencia con Thermomix

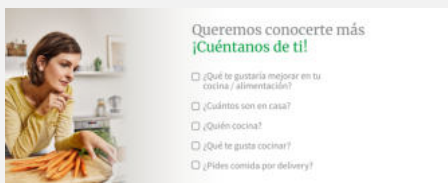
“Gracias por recibirme en su hogar. Hoy disfrutaremos del placer de la Thermomix. Les mostraré que cocinar nunca había sido tan fácil y divertido”.

- Conocí la Thermomix® hace (meses/años) y no solo me convertí en cliente, sino que elegí ser parte del equipo (por la libertad de horarios, conocer gente nueva, compartir lo que me gusta, ganarse la Thermomix, ganar dinero extra).

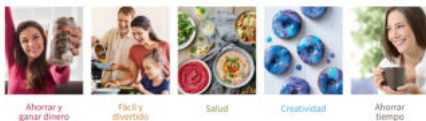
- Thermomix® está creciendo cada día más y siempre tiene las puertas abiertas para nuevos presentadores.

- Adoro mostrar la Thermomix® a las personas porque cambió mi vida y quiero que todo el mundo sepa de qué se trata.

- \* Nota: ocurre el primer mensaje de reclutamiento de manera sutil, basado en tu experiencia positiva.



Al cocinar ¿Cuál es tu prioridad?



## 2. Personaliza tu demo: conoce a tu cliente y adapta tus explicaciones a sus necesidades

- ✓ Haz preguntas **abiertas** y conoce más a tu cliente, esto te permitirá luego, orientar la demo según sus **necesidades**.
- ✓ Empatía es la clave, se agradable e interésate en sus problemas.

- \* Pregúntale, por ejemplo:
  - ¿Qué te gustaría mejorar en tu cocina / alimentación?
  - ¿Cuántos son en casa?
  - ¿Quién cocina?
  - ¿Qué te gusta cocinar?
  - ¿Pides comida por delivery?

Si cocinas con Thermomix puedes:

- Ahorrar y ganar dinero
- Cocinar fácil y divertirse
- Comer saludable
- Comer variado y creativo
- Ahorrar mucho tiempo mientras cocinas.

¿Cuál de estos beneficios es tu prioridad? (máximo dos)

- ✓ Nota: siempre usa preguntas poderosas a lo largo de la presentación. La idea es reconocer sus problemas y encontrarles soluciones durante la demo. Si escuchas su necesidad, tienes tu guía para toda la demo, ya lograste el 90% de tu éxito. ¡FELICITACIONES! 😊

**¡Preguntar es la clave del éxito!**

Haz participativa todas las imágenes.

Si hablas menos tu y escuchas más, podrás ofrecerle al cliente una solución.

No compramos aparatos, compramos soluciones a problemas.



### 3. Historia de Vorwerk Alemania y Thermomix Panamá

Reproduce este video.

- ¿Conocías la Thermomix®?
- ¿Habías estado en una demo antes?
- Thermomix® es un producto alemán, tiene 50 años de existir en el mundo y está es la 6<sup>ta</sup> generación. (mencionalo los diferentes modelos mientras corre el video).
- Conoce nuestra fábrica en Alemania, cuenta con tecnología de punta, 100% computarizada con los mejores ingenieros.
- Cima del Istmo es el distribuidor oficial de Thermomix® en Panamá desde el año 2015.
- Es una empresa familiar, contamos con tres escuelas de cocina ubicadas en Sky Business Center en la Avenida Balboa, Multiplaza y la escuela virtual. (Resalta la credibilidad de Thermomix® y que hoy tenemos todo online).

✓ Pregunta siempre si: ¿Conocían Thermomix y cómo?



### 4. Cómo conseguir tu thermomix

- “Está en oferta en 2099 más impuestos. Incluye 2 años de garantía local, atención personalizada y muchas clases de cocina”.
- “Puedes pagar a través de Link, ACH, cheque y tarjeta de crédito. Tenemos un programa donde recuperas tu inversión y puedes ganar dinero con nosotros siempre”.
- Contamos con entrega inmediata

Pregunta si maneja tarjetas de crédito y con cual banco, así conoces sus formas de pago y puedes orientar tu cierre.

- ¿Manejas tarjeta de crédito?
- ¿Cuál es tu banco preferido?

✓ Lo primero, sería destacar que la mejor forma es “ganársela” y ofrecer la oportunidad de reclutamiento.  
 ✨ Segundo llamado de reclutamiento durante la demo.

Conoce mi Thermomix  
 ¡Es hora de cocinar!



**5. Presenta la Thermomix y todas sus partes**

Explica esta parte mostrando tu equipo.

♥ **Muestra tu Thermomix, el cliente debe ver rápido la ACCIÓN que es COCINAR, aquí es que empieza el deseo de compra.**

- 26 funciones culinarias en un equipo (muestra tu máquina).

- Con sólo presionar un botón, se ingresa al corazón de la Thermomix.

- Muestra la Pantalla Básica: **Los tres círculos son: Tiempo, Temperatura y Velocidad.**

Modos: desliza hacia la derecha, para que el cliente pueda ver los iconos de las funciones básicas.

Cookidoo®: desliza a la izquierda, y que el cliente vea la pantalla de inicio de Cookidoo.

- **Tiene un motor muy potente** (entre 40 revoluciones por minuto, a Velocidad Cuchara a 10700 RPM en Turbo).

- **WiFi incorporado** en una tableta de 16G.

- **Puedes Cocinar en 4 niveles.**

- Thermomix esta fabricado con los mejores materiales aptos para el consumo y manipulación de alimentos.

“El vaso de acero inoxidable con una capacidad de 2.2 litros, en el que puedes triturar, mezclar, pesar, moler, amasar, batir, picar, calentar... entre otras funciones.”

- ¿Conoce la importancia de cocinar en acero?

“El acero inoxidable es uno de los mejores materiales usados para cocinar. Es fuerte, resistente a los ácidos y gracias a que no tiene poros no coge sabores, ni olores de los alimentos y es de fácil mantenimiento. Además, no desprende ni absorbe partículas.”

- El Varoma le permite cocinar al vapor para hacer platos saludables de forma rápida y fácil, pudiendo cocinar hasta cuatro niveles simultáneamente, con capacidad hasta 3.3 L.

- ✓ Muestra tu equipo.
- ✓ Haz esta parte rápida, corta y simple.
- ✓ Comenta que es de muy fácil manejo.
- ✓ Enseña que la pantalla te guía paso a paso a todo, solo hay que saber leer.



**6. Cocina en directo | 5 Minutos máximo**

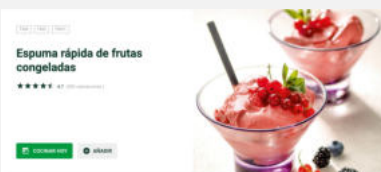
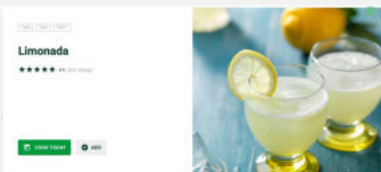
- “Alrededor del mundo muchas familias usan el Thermomix para cocinar sus platos favoritos. Hoy verás 4 platos y muchas funciones. ¡Comencemos!”

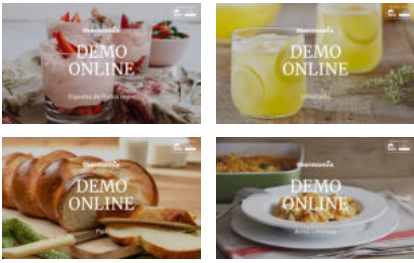
Siempre haz una receta ¡Wao! de Cookidoo guardada en favoritos, por ejemplo:

**Limonada  
 Espuma rápida de frutas congeladas**

Muestra la cocina guiada.

¡Habla poco y mucha acción! Siempre pregunta que le pareció y si harían las recetas.





Siempre que tu cliente te pregunte algo, toma pausa, escúchalo y responde sus dudas.

## 7. Videos

### Limonada - Espuma - Pan - Varoma

Resalta las funciones, mientras pasas los videos.

Interactúa realizando preguntas poderosas y escucha sus necesidades. Te damos ejemplos de preguntas poderosas que puedes realizar con cada video.

#### Limonada (Si la hiciste en directo, obvia este video)

Pregunta que toman, si hacen limonadas y cuánto se demoran.

El azúcar es difícil de pulverizar, pero con el Thermomix ¡ES MUY SENCILLO! De esta misma manera podemos moler muchos otros ingredientes, almendras, café, arroz, etc.

- “¿Qué te pareció? ¿Te habrías imaginado que con solo 2 limones y 2 segundos pudiéramos hacerlo?” “¡De ahora en adelante harás tus limonadas y jugos naturales mucho más fácil con tu Thermomix!”

#### Espuma de frutos rojos (Si la hiciste en directo, obvia este video)

- “¿Ha hecho helado en casa? ¿Qué sabores le gustan? ¿Cuáles compran? ¿Cuánto te costaría un postre como este?”

- “¿Y cuánto te cuesta 300 gramos de la fruta de tu preferencia, 1 huevo y un poco de azúcar?”

- “De manera similar podemos hacer sorbetes, muchos helados y tus postres favoritos”.

Puedes hacer referencia a lo sano, económico y creativo.

- “¡Con la función puntos de azúcar puedes hacer hasta caramelo!”

#### Pan.

- “¿Cuál es tu pan favorito? ¿Lo haces? ¿lo compras? ¿Cuánto te cuesta? ¿Qué otros tipos de panes podríamos hacer?”

Siempre resalta que es más rico y saludable hacer tu pan, sabes que ingredientes usaste y como se amasa. ¡Además es más económico!

¡Recuerda siempre esperar las respuestas a tus preguntas!

#### Varoma

- “Podemos cocinar hasta en 4 niveles, de manera manual o solo siguiendo instrucciones que nos llevan a preparar fácilmente una comida completa”.

✓ Recuerda hacer espacios para preguntas y auto preguntas si es necesario. Trata que sea una situación interactiva invitándolo a participar y opinar de lo que van viendo.

✓ Recomendación para clientes TM5: reproducir solamente el video del pan y del arroz. Ya que el pan cuenta con la función de cocina guiada con videos y en el arroz la función de altas temperaturas.



## 8. Cookidoo

### ★ Video de que es cookidoo

Dedica minutos a contarles de Cookidoo:

Thermomix cuenta con una plataforma que se llama Cookidoo que es como un Netflix de recetas, super fácil de usar, con más de 80 mil recetas de todas partes del mundo.

Si necesitas para tu cierre explicar más, usa el video que tienen disponible o enseñas tu Cookidoo y armas con ellos una carpeta con sus recetas favoritas.

Preguntas poderosas:

- “¿Ves útil planificar tu semana y tener tu lista de compras?”
- “¿Te imaginas cocinando recetas de diferentes países como en un restaurante?”

✓ Si tu cliente está conociendo por primera vez la Thermomix recomendamos solo mencionar la Cookidoo y lo fácil que es de usar. Si tu cliente es un cliente TM5 te sugerimos mostrar video o entrar a tu plataforma de Cookidoo.



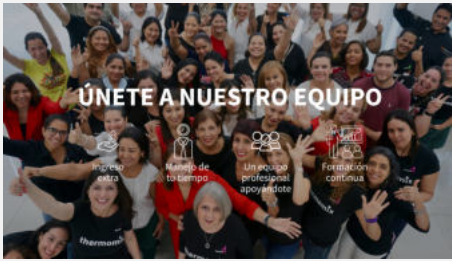
## 9. Qué te ofrecemos

Reproduce este video y puedes poner pausa si necesitas más tiempo.

### IMAGEN 1. Qué te ofrecemos

✓ Aprovecha este momento para seguir agregando valor a la Thermomix explicarle todo el servicio postventa que seguramente no conocen y que nos diferencia de otros productos.

1. Mencionar todos los accesorios que vienen incluidos
2. Despacho a todo Panamá.
3. Presentadora y el apoyo constante, somos una comunidad
4. Demostración de entrega, puesta en marcha
5. Acceso a cookidoo **gratis** por 6 meses
6. Clases de cocina de uso básico, especializadas y MasterClass
7. Garantía de 2 años
8. Servicio técnico propio de Panamá, entrenado en Alemania
9. Contenido nuevo de recetas semanalmente
10. Y mucho más..



## IMAGEN 2. Únete a nuestro equipo

### ★ Manual de reclutamiento

✿ Por tercera vez, tienes la oportunidad de ofrecer la posibilidad de unirse al equipo de Thermomix.

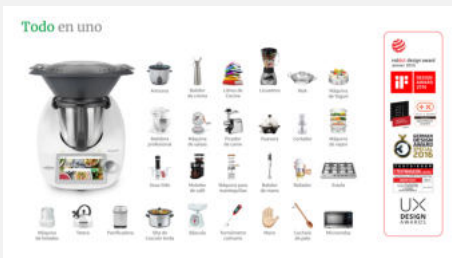
Cuéntales lo que te gusta de ser presentador.

- “¿Te imaginas divirtiéndote en esta actividad de hoy, pero con tus amigos?”

Invítalos al **CONÓCENOS**, a formar parte del equipo para recuperar su inversión y más.

¿Qué te ofrecemos?

- Capacitaciones gratuitas
- Clases de cocina
- Flexibilidad de horarios, compatibles con cualquier estilo de vida
- Apoyo de un equipo profesional acompañándote
- Incentivos como premios y buena remuneración



## IMAGEN 3. Resume los electrodomésticos que sustituye

Resalta que todos los electrodomésticos están en “**uno solo y compacto**”, recuerda que es un producto alemán con muchos premios internacionales de diseño y tecnología, además de gozar de una fuerte trayectoria y reputación.



## IMAGEN 4. Beneficios de Thermomix

Haz un resumen rápido de lo beneficios de tener Thermomix orientado a sus necesidades.



✓ Recuerda afirmar:  
 - Entrega inmediata  
 - Pago por links y ACH

### 10. Cierre

- ★ Ver manual de Cierre
- ★ Ver manual de objeciones
- ★ Promoción del mes
- ★ Calculadora de ahorro
- ★ Formas de pago

Este es un momento de preguntas y respuestas, estar atento a todas las preguntas del cliente es fundamental.

- ¿Cuál opción le gusta más, o como le gustaría obtenerla?

Las objeciones siempre son interés de compra. Ayúdalo a escoger la forma que el prefiera o donde haya visto más interés.

✳ Es muy poderoso estimular a tu cliente a imaginarse usando la Thermomix en su casa. Haz que sueñe con su Thermomix.

- ¿Cuál sería la primera receta que prepararías con tu Thermomix?
- ¿Te imaginas a tu thermomix en tu cocina?
- ¿Quieres ganártela?
- ¿Cuál función te gusta más?
- ¿Ya te mostré como la Thermomix se paga sola?
- ¿Te imaginas divirtiéndote en casa hoy con tu Thermomix?

Si el cliente desea pagar durante la demo, envíale el link o la cuenta a su WhatsApp inmediatamente, así confirmas que le llegó bien.



### 11. Calculadora de Ahorro

**Utiliza la calculadora de ahorro solo si es necesario.**

Al adquirir tu Thermomix vas a poder ahorrar preparando muchos de los productos que compras en el supermercado. Además, estarás invirtiendo en una mejor calidad de vida, con alimentos hechos en casa sin conservantes ni aditivos. Una buena alimentación es clave para tu salud y la de tu familia.

Con el ahorro que obtienes con Thermomix pagas la cuota mensual. ¡Tu Thermomix se autofinancia!

✳ Práctica calculando el ahorro que ya tienes tú en casa.



### 12. Formas de pago

Mantén siempre a la mano el manual de nuestros Bancos Aliados o búscalo en el linktr.ee @thermomixventas.



### 13. Despedida y próxima cita

✓ Muy importante despedirse con una sonrisa, diciendo su nombre una vez más y agradeciendo.

- Agenda tu próxima cita:
- Puesta en marcha
  - Conócenos
  - 2da demo

Recuerda llenar la encuesta con tu cliente.

## 1. Subir la encuesta de la demostración a nuestra plataforma

- ★ Encuesta de la demostración
- ★ Manual de Buenas Prácticas

Recomendamos subir la encuesta de la demostración inmediatamente a nuestra plataforma, si eres nuevo o tienes dudas pregunta a tu TL o **cualquier consulta a nuestra Asesora Cookidoo 6883 3589**. Ver Manual de Buenas Prácticas.

Guarda todos los datos que recuerdes y tus notas personales, además de los referidos con sus números para que sea tu base de datos, llama al cliente si es necesario al siguiente día o al finalizar la demo.

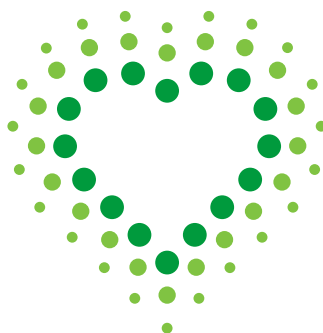
## 2. Mensaje de agradecimiento

Siempre demuestra tu excepcional postventa mandando un correo/whatsapp de agradecimiento por haber participado en la demo online. Estamos seguros de que este te ayudará a cerrar de la mejor manera la demo e invítalo a seguirnos en las redes @thermomixpty

## 3. Llamada

- ★ Manual de Postventa

✓ En caso de que la venta no haya ocurrido durante la demostración online, en un plazo máximo de 2 días posterior a la demo (o según si acordaron una fecha) debes llamar al prospecto para cerrar la venta. En caso de haber cerrado o no la venta te sugerimos seguir con la postventa. Es importante establecer una **CONEXIÓN EMOCIONAL** con el cliente.



# Tips para una Demo Online exitosa

¡Comparte tu pasión por Thermomix® desde el calor de tu hogar!

## Que debo saber antes de la Demo Online

1. Como se van a conectar: Zoom.
2. Las necesidades de la familia, cliente o amigos.
3. Pregunta quien va a estar en la demo online, es necesario que este la pareja y los hijos.
4. Explícale que es una actividad corta y puede disfrutarla desde la comodidad de su sofá.

**Haciendo la cita:** si el cliente dice que puede en ese mismo momento, **aprovecha la oportunidad** y contacta a tu TL.

## Cómo seleccionar la Receta Thermomix®


<b>Tiempo</b>	Corta.
<b>Ahorro</b>	Que resalte el ahorro.
<b>Factor WAO</b>	Que impacte en tiempo y resultado, ideal la limonada y la espuma.
<b>Cotidiana</b>	Una receta que hagas siempre y te sientas cómoda haciéndola.
<b>Cookidoo®</b>	Que la receta siempre sea de Cookidoo®.
<b>Necesidades</b>	Busca una receta relacionada a la necesidad de tu cliente si la conoces. Ejemplo: si el cliente está en dieta Keto puedes mostrar cómo se hace la harina de almendras.

**Nota:** sugerimos hacer mínimo 1 receta en vivo y mostrar los otros 3 videos de las recetas de la Demo Clásica. Practica como ruedan los videos y mientras los muestras puedes conversar fácilmente con tu cliente como si los estuvieras preparando en vivo.

## Usa Siempre Palabras Que Provoquen

Sabor	Textura	Estilo	Descriptor Positivo
Gustoso	Cremoso	Al vapor	Crujiente (no seco)
Picante	Jugoso	Caramelizado	Aterciopelado (no grasoso)
Afrutado	Húmedo	Fermentado	Dulzón (no empalagoso)
Fresco	Delicado	Guisado	Suave (no duro)
Agridulce	Esponjoso	Escalfado	Espeso (no pastoso)

## Recordar al finalizar la Demo Online

1. Se puede cobrar inmediato durante la demo: con links, tarjeta de crédito, ACH y cheque.
2. Recuerda que tenemos entrega inmediata.
3. Comparte la encuesta de la demo, llénala con el cliente y envíala a Thermomix, ese día o el siguiente (plataforma).
4. Envía a tu cliente fotos de la actividad, la comida, las promociones vigentes, las formas de pago, etc.
5.  Crea una Lista de difusión de contactos organizada para que puedas informar de nuestras Clases de Cocina: lives en instagram @thermomixpty, clases privadas por Zoom.
6. Pídele que nos siga en @thermomixpty.