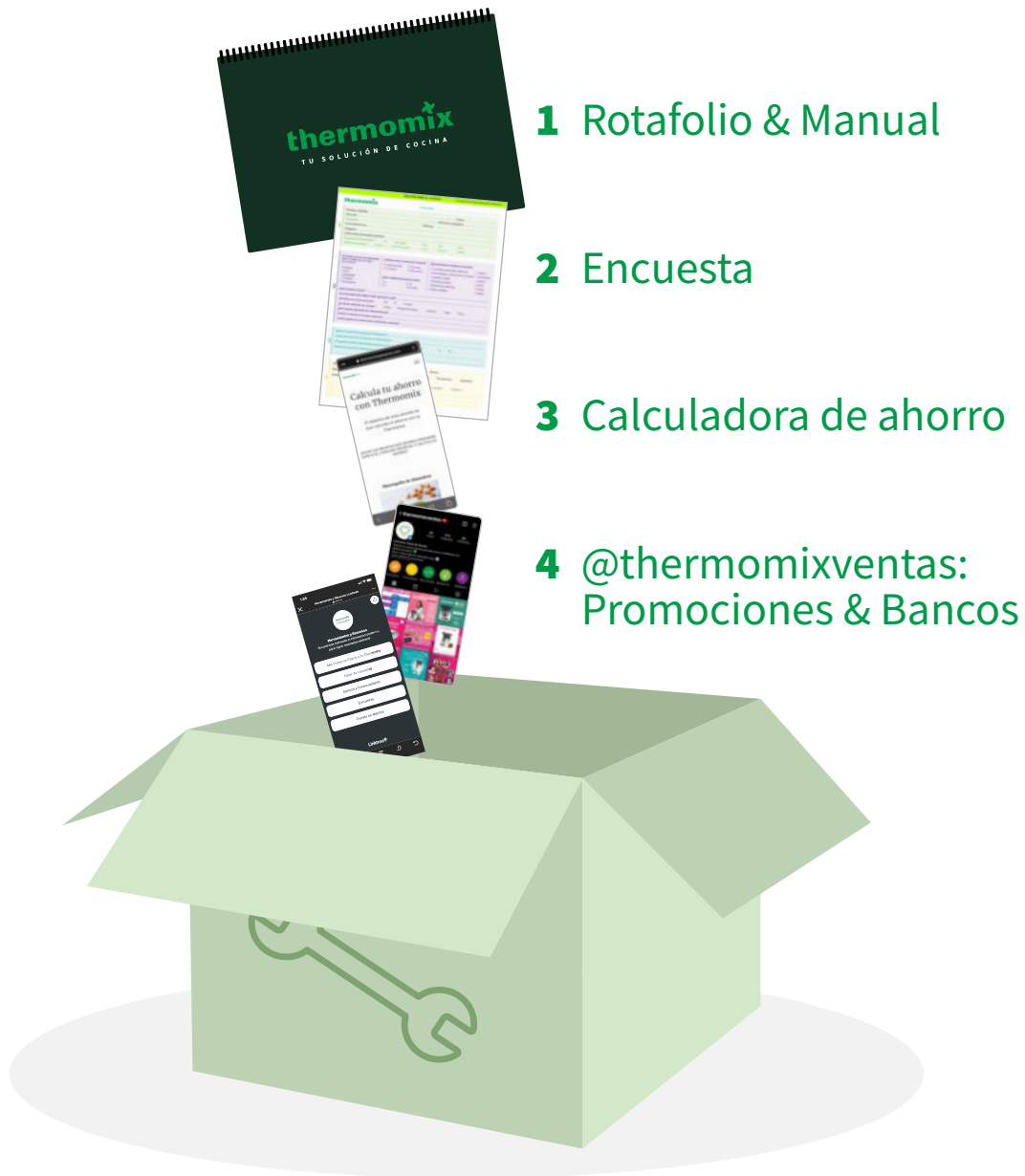


MANUAL DE LA DEMO THERMOMIX® PANAMÁ



**CAJA DE HERRAMIENTAS THERMOMIX
PARA UN CIERRE PERFECTO**

INDICE DEMOSTRACIÓN

- ¿Qué es una demostración?	3
- Construcción del deseo de compra	3
- Antes de la demostración	4
1. La cita	4
- Durante la demostración	4
- Flujo de trabajo	4
- Preparación para la demostración	5
- Símbolos del proceso de la demostración	5
- Inicio de la demostración	6
1. Bienvenido	6
2. Mi experiencia con Thermomix	6
3. Calidad Thermomix en todo el mundo	7
4. Cocinando - tus prioridades	7
5. Tres opciones	9
6. Más de 26 funciones en 1 solo equipo	9
7. Es hora de cocinar	10
8. Cocinando con Thermomix	17
9. ¿Cuál es tu receta favorita?	18
10. Únete a nuestro equipo	18
11. ¿Qué está incluido?	19
- Inspiración culinaria con cookidoo	19
12. Escoge tu opción	20
13. Cierre	21
14. Plan gana tu Thermomix	22
- Manejo de objeciones	23

- ✓ Puntos destacados
- ♥ Importante
- 📄 Calculadora del ahorro
- ⇒ Preguntas de cierres parciales
- 💬 Texto azul: diálogos sugeridos

¿QUÉ ES UNA DEMOSTRACIÓN?

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.

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 y tú lo “escuches”.

Este manual te enseñará a usar el rotafolio que te permite seguir paso a paso los puntos más importantes para lograr una demo exitosa, lo esencial es: **“Conectar con otros y compartir tu pasión”**

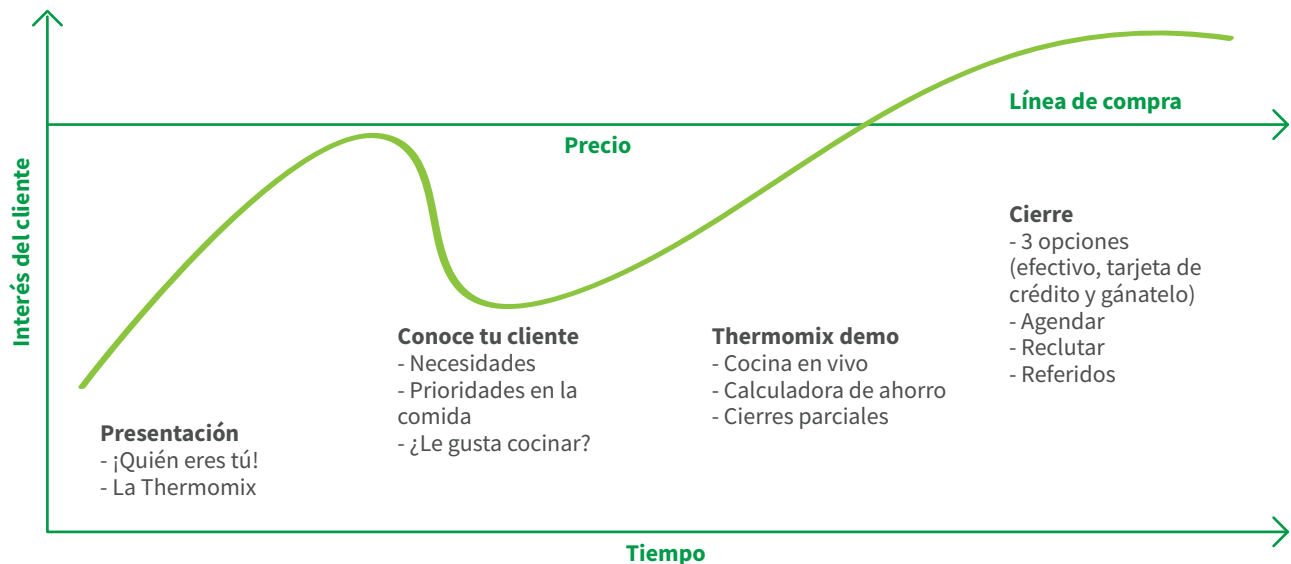
Tips que garantizan tu éxito:

1. Presencial
2. Duración máxima de 2 horas
3. Dirigido a una sola familia
4. Preguntar y escuchar

CONSTRUCCIÓN DEL DESEO DE COMPRA

Cada paso de la demo está 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 está deseando tenerla. Por esta razón debes:

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



ANTES DE LA DEMOSTRACIÓN

1. La cita

- ★ Capacitación ABC
- ★ Taller de llamadas con tu Team Leader
- ★ Solicitar la carpeta del vendedor

Consiste en llamar a un amigo o prospecto de manera adecuada, para conseguir un **día y hora**, en la que le realizarás la demo presencial. 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.

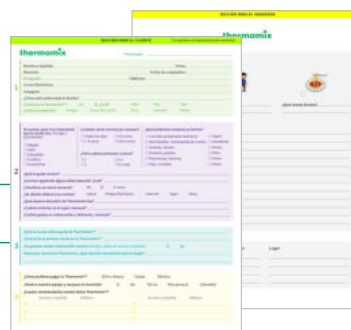
✓ Tienes garantizado el 90% del éxito si la cita es en pareja. 

♥ Lo más importante **NO llames a nadie**, hasta asistir a la capacitación ABC.




DURANTE LA DEMOSTRACIÓN

★ Encuesta demostración

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



FLUJO DE TRABAJO

HORA 	OBJETIVOS 	HERRAMIENTAS 
15 minutos	Introducción · Conectar con tu cliente · Preparar ingredientes	· Pueden llenar el Encuesta 1 - 2 - 3
5 minutos	Presentación · Del presentador · Compañía	Rotafolio p. 1 - 2
15 minutos	Conozca a sus prospectos · Necesidades · Funciones · Precio	Rotafolio p. 3 - 4 - 5 Encuesta 2 - 3
40 minutos · Cocina Manual: limonada, postre, receta guiada – menú completo	Cocinar con tu prospecto · Funciones · Beneficios · Deseo de comprar	Rotafolio p. 3 · Calculadora de Ahorro · Cierres parciales
30 minutos	Cerrar · Cerrar la venta a través del pago en efectivo, tarjetas de crédito, plan de confianza o recupera tu inversión. · Si no es posible: programar la fecha de segunda demo o cita receta · Si no es posible: obtener más referidos.	Rotafolio p. 8 - 12 · Encuesta · Calculadora de Ahorro · Bancos Aliados y promociones · Documento de entrega · Invitación al reclutamiento (conócenos)
Tiempo total de demostración = 120 min		

PREPARACIÓN PARA LA DEMOSTRACIÓN

ANTES DE LA DEMO (2-3 DÍAS ANTES)

- Afirmar la fecha de la demostración.

- Enviar al prospecto una lista de los ingredientes necesarios.

Ejemplo: "Carmen ya tengo listo todo para nuestra actividad de mañana a las 6pm, te envío los ingredientes por WhatsApp, los que no consigas me avisas"

PREPARATIVOS ANTES DE LLEGAR AL LUGAR DE LA DEMOSTRACIÓN

1. Delantal

2. COMPRUEBE QUE LA THERMOMIX ESTÉ LIMPIA

3. Tu cuenta de Cookidoo debe estar configurada de acuerdo a el tipo de cliente:

- Libros de su interés
- Carpeta con el nombre del cliente, por ejemplo: la demo de Sara y Gustavo
- Siempre lleva la semana en curso programada + tu lista de compras

4. Organice tus documentos y otros materiales que necesite llevar consigo:

- Libro básico tuyo (libro blanco)
- Hojas de entrega
- Rotafolio
- Encuestas
- Oferta del mes
- Lista actualizada de formas de pago
- Calculadora de Ahorro

Recordatorio: todo el material lo puedes encontrar en nuestro linktr.ee @thermomixventas o en tu carpeta del vendedor.

PREPARATIVOS EN EL LUGAR DE LA DEMOSTRACIÓN

- Identifica un lugar adecuado para la demo. **La cocina del cliente es ideal.**

- Prepara todos los ingredientes y utensilios necesarios junto con el prospecto, antes de comenzar la demostración, puede utilizar este tiempo para conocerlo mejor.

♥ Pídele a tu cliente que él escoja dónde poner la Thermomix en su cocina. Ya aquí empieza el deseo de tenela.

SÍMBOLOS DEL PROCESO DE LA DEMOSTRACIÓN

PROCESO DE DEMOSTRACIÓN ESTÁNDAR

PASO 1

- Introducción
- Bienvenido, conozca

PASO 3

- Reflexión y discusión
- Organizar la receta favorita

PASO 2

- Cocina (primeras 3 recetas)
- Comience con la última receta de varios niveles

PASO 4

- Cierre

SÍMBOLOS EN EL ROTAFOLIO

Cada página del rotafolio tiene dos lados. La parte delantera es para que los invitados la miren, la parte posterior es para guiarlo a través de la demostración.

1.5 min.

Cuánto tiempo debe hablar



Encuesta para llenar

INICIO DE LA DEMOSTRACIÓN

→ 1. BIENVENIDO



- ¡Bienvenidos a la experiencia culinaria de hoy!

Prepara tus ingredientes y aprovecha para que llenen la parte 1 y 2 de la encuesta.

1

Nombre y Apellido: _____ Fecha: _____
 Dirección: _____ Fecha de cumpleaños: _____
 Ocupación: _____ Teléfonos: _____
 Correo Electrónico: _____
 Instagram: _____

¿Cómo está conformada tu familia?

¿Conocías la Thermomix®? No Sí, ¿Cuál? TM31 TM5 TM6
 ¿Cómo la conociste? Amigos Clases de Cocina Feria Internet Redes

2

Al cocinar, para ti es importante que la receta sea: (Escoge 2 prioridades)
 Rápida Fácil Saludable Creativa Económica

¿Cuántas veces cocinas por semana?
 Todos los días 3-4 veces 4-6 veces Casi nunca

¿Qué productos compras ya hechos?
 Comidas preparadas (delivery) Yogurt Mermeladas, mantequilla de nueces Smoothies Sorbetes, helado Salsas Pastelitos, postres Pizza Mayonesas, ketchup Panes Dips, untables Sopas

¿Qué te gusta cocinar? _____
 ¿Cocinas siguiendo alguna dieta especial? ¿Cuál? _____
 ¿Cocinas siguiendo un menú semanal? No Sí A veces
 ¿De dónde obtienes las recetas? Libros Amigos/familiares Internet Apps Otros
 ¿Qué esperas descubrir de Thermomix hoy? _____
 ¿Cuánto inviertes en el súper mensual? _____
 ¿Cuánto gastas en restaurantes y deliveries, mensual? _____

→ 2. MI EXPERIENCIA CON THERMOMIX



PRESENTACIÓN

PRESENTE Y MUESTRA AGRADECIMIENTO POR TENERTE ALLÍ

- Hola me llamo (nombre) y estoy aquí para mostrarte la Thermomix® y lo que hago con ella.
- Gracias por abrirme las puertas de tu hogar.

DESCRIBA BREVEMENTE CUÁNDO SE UNIÓ A THERMOMIX Y SU CARRERA EN LA COMPAÑÍA HASTA LA FECHA

- Conocí la Thermomix hace (meses/años) en una demo como ésta y no sólo me convertí en cliente, sino que elegí ser parte del equipo (se ajusta a mi vida familiar y puedo conocer a mucha gente nueva, por la libertad de horarios, compartir lo que me gusta, etc).

CREA UNA CONEXIÓN PERSONAL CON EL PROSPECTO, PERMITE QUE TU HISTORIA LO INSPIRE A USAR Y UNIRSE AL MUNDO THERMOMIX

- Thermomix® está creciendo cada día más y siempre tiene las puertas abiertas para nuevos presentadores.
- ¡Adoro mostrar la Thermomix® a las personas porque es un producto que cambio mi vida y quiero que todo el mundo sepa de qué se trata!

ENCUESTA

- Para empezar, por favor, ahora complete la sección verde y morada del cuestionario.

- ✓ Preséntate como el asesor de ventas oficial o Team Leader.
- ✓ Conéctate con el cliente a nivel personal.
- ✓ Gánate su atención, interés y respeto.

♥ La ocupación nos ayuda a saber mucho del cliente. Conocer bien sus gustos es una herramienta importante en la demo.

→ 3. CALIDAD THERMOMIX EN TODO EL MUNDO



PRESENTACIÓN

PREGUNTA

- ¿Conocías la Thermomix®?
- ¿Habías estado en una demo antes?

RESALTA EL DISEÑO DE TECNOLOGÍA ALEMANA Y ALTÍSIMA CALIDAD DE LA THERMOMIX

- Thermomix® es un producto alemán, tiene 50 años de existir en el mundo y está es la 6ª generación.
- Nuestra fábrica en Alemania, cuenta con tecnología de punta, 100% computarizada con los mejores ingenieros.

CONFIANZA EN LA EMPRESA DISTRIBUIDORA

- 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 también).

- ✓ Pregunta siempre si: ¿Conocían Thermomix y cómo?
- ✓ Refuerza a los clientes sobre la gran calidad del producto, con estándares alemanes.

- ✓ Es distribuido por una compañía familiar bien establecida.
- ✓ Producto de altísima calidad.
- ✓ Pregunta si han visto nuestras tiendas.

→ 4. COCINANDO - TUS PRIORIDADES



CONOZCA LAS NECESIDADES

Conoce tu cliente, compramos soluciones a problemas.

COMPRENDER LAS PREFERENCIAS PERSONALES HACIENDO UNA PREGUNTA ABIERTA

Lee la información en la sección morada de la encuesta. Preste mucha atención ya que esta información le permitirá aprender sobre las preferencias y prioridades de su invitado y adaptar la demostración a ellas (por ejemplo, si los asistentes tienen un bebé pequeño, puede hablar sobre lo genial que es cocinar a temperaturas controladas, esta información te ayudara para enfatizar la necesidad del cliente en el momento del cierre).

- ¿Como comen en casa hoy en día?
- ¿Qué te gustaría mejorar en tu cocina o en la alimentación de tu familia?
- ¿Quién cocina en tu casa?
- ¿Para cuántas personas cocina?
- ¿Qué le gusta cocinar?
- ¿Qué le gusta comer?
- ¿A qué se dedican?
- ¿Qué espera descubrir de Thermomix hoy?
- ¿Qué te gustaría que Thermomix solucione en casa?

- ✓ 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 intérsate en sus problemas. No puedes pasar la página sin antes conocer a tu cliente.

ENTENDER SU FORMA DE COCINAR Y COMER

- Hemos descubierto que los clientes de Thermomix quieren que en su cocina se ahorre dinero y tiempo, además de que sea fácil, saludable, creativo y divertido. De estos beneficios ¿Cuál te gustaría mejorar hoy en tu casa?

♥ **Repregunta. Presta especial atención a la respuesta proporcionada y pregúntale qué significa eso para ellos.**

- ¿Mencionaste saludable y creativo en tus preferencias, así que dime lo que te gustaría hacer?
- ¿Cocinas con bastante frecuencia?
- ¿Quieres tiempo? ¿Cuánto tiempo te lleva generalmente preparar una comida?
- ¿Cuál helado compras?
- Cuéntame ¿Qué es creativo para ti? Dime un plato que te resulte creativo.
- Cuéntame ¿Qué es saludable para ti? Dime ejemplos de platos saludables.

La idea es reconocer los patrones actuales en sus compras para poder hablar de ellos más adelante, durante la demostración. Repasa la sección morada de la encuesta.

- ¿Así que eres vegetariano? ¿Es difícil encontrar recetas para vegetarianos? ¿Dónde encuentras tus recetas?.

2

<p>Al cocinar, para ti es importante que la receta sea: (Escoge 2 prioridades)</p> <p><input type="radio"/> Rápida</p> <p><input type="radio"/> Fácil</p> <p><input type="radio"/> Saludable</p> <p><input type="radio"/> Creativa</p> <p><input type="radio"/> Económica</p>	<p>¿Cuántas veces cocinas por semana?</p> <p><input type="radio"/> Todos los días <input type="radio"/> 4-6 veces</p> <p><input type="radio"/> 1-3 veces <input type="radio"/> Casi nunca</p> <p>¿Para cuántas personas cocinas?</p> <p><input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 3-4</p> <p><input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 5 o más</p>	<p>¿Qué productos compras ya hechos?</p> <p><input type="radio"/> Comidas preparadas (delivery) <input type="radio"/> Yogurt</p> <p><input type="radio"/> Mermeladas, mantequilla de nueces <input type="radio"/> Smoothies</p> <p><input type="radio"/> Sorbete, helado <input type="radio"/> Salsas</p> <p><input type="radio"/> Pasteles, postres <input type="radio"/> Pizza</p> <p><input type="radio"/> Mayonesas, ketchup <input type="radio"/> Panes</p> <p><input type="radio"/> Dips, untables <input type="radio"/> Sopas</p>
--	--	--

¿Qué te gusta cocinar? _____

¿Cocinas siguiendo alguna dieta especial? ¿Cuál? _____

¿Planificas un menú semanal? No Sí A veces

¿De dónde obtienes las recetas? Libros Amigos/familiares Internet Apps Otros

¿Qué esperas descubrir de Thermomix hoy? _____

¿Cuánto inviertes en el super mensual? _____

¿Cuánto gastas en restaurantes y deliveries, mensual? _____

♥ **Lee aquí. Puedes encontrar la necesidad o el problema más importante con esta respuesta.**

- ✓ **Entiende el perfil de cada cliente y adapta tus explicaciones a sus necesidades.**
- ✓ **Conocer sus prioridades a la hora de cocinar. Esta sección busca crear una conexión entre tú y los clientes y descubrir qué es importante para ellos.**

♥ **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! 😊**

→ 5. TRES OPCIONES



PRECIO THERMOMIX

¡DEDIQUE TIEMPO, HÁGALO CON CALMA!

- Tiene un precio de compra de 2336,45 + itbms. Incluye atención personalizada, dos años de garantía con taller local con todas las partes, clases de cocina y mucho más. Adicional te puede salir gratis ya que tenemos un programa para que recuperes tu inversión.

Ofrecemos tres opciones diferentes para adquirir una Thermomix:

- Pago cash, ACH y YAPPY
- Muchos Bancos Aliados
- Unirse a nuestro equipo y ganarse su Thermomix

- En pocos minutos, podrás ver por ti mismo cómo la Thermomix es tu mejor amigo para tu cocina.

Indicamos el precio desde el principio ya que contamos con la demostración para contrarrestar el efecto, dar a los clientes el tiempo para comenzar a apreciar los beneficios de la Thermomix a medida que ven lo que puede hacer y, a partir de ahí, desarrollar el deseo de poseer la Thermomix. El vendedor debe tener confianza al decir el precio, el valor que aporta a cualquier hogar y cómo se puede adquirir.

- ✓ Delinear las opciones de precios en una etapa temprana.
- ✓ Tenga confianza al indicar el valor.

- ♥ Pon a soñar a tu cliente con su nueva Thermomix como la solución a sus problemas reales.
- ♥ No compramos aparatos sino soluciones a problemas.

→ 6. +26 FUNCIONES EN 1 SOLO EQUIPO



MUESTRA TU THERMOMIX

USE EL ROTAFOLIO PARA RESALTAR TODOS LOS ELECTRODOMÉSTICOS QUE UNA THERMOMIX PUEDE SUSTITUIR, LOS 4 NIVELES DE COCCIÓN Y LAS 3 FORMAS DISTINTAS DE COCINAR

- ¡Su solución completa en la cocina! Esto significa que con una cuchilla y un vaso puedes hacer todo en tu cocina" (en rotafolio). Con una pesa integrada, preparas y cocinas en cuatro niveles
- Además la limpieza es muy sencilla con su nuevo modo de prelavado inteligente.

Presenta brevemente todas las partes de la máquina. La Thermomix comprende:

- Un vaso de acero inoxidable con una capacidad de 2,2 litros en el que se puede pesar, moler, picar, batir, remover, mezclar, emulsionar, amasar, cocer al vapor, cocinar. Además, hay nuevos modos en el TM6 como sous-vide, cocción lenta o fermentación, hasta puedes pelar tus papas.
- Un Varoma, en el que podemos utilizar vapor para hacer platos saludables de forma rápida y sencilla.
- Una unidad base con un potente motor de alta capacidad. (Desde 40 Revoluciones por minuto a 10.700 RPM)
- Tiene un mecanismo de cierre automático.
- Cuenta con una pantalla táctil digital con wifi integrado, en la que podemos buscar y ver claramente las recetas, elegir el modo de cocción y mucho más... (desliza y muestras las pantallas).

Resalta que el **acero inoxidable de alta calidad es el material más seguro de usar en todas las cocinas**. Thermomix está 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.

¿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 absorbe 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.

RESALTA QUE ES MUY SEGURO DE USAR:

- A medida que avanzamos en la demostración veras que la Thermomix es muy segura de usar, nos va diciendo paso a paso todo lo que tenemos que hacer y nos advierte si algo que hacemos no es correcto.

✓ Introducción rápida y simple, con hechos.

→ 7. ES HORA DE COCINAR



✓ Los clientes siempre son los que hacen las recetas.

**DEMO DE LA THERMOMIX
 EL AMIGO IDEAL PARA CADA HOGAR**

- La Thermomix es el amigo ideal para todos los hogares, independientemente de si eres joven o no, tienes una gran familia o eres soltero. Personas de todo el mundo utilizan la Thermomix para cocinar sus platos favoritos. Hoy, vamos a preparar cuatro platos juntos, y mientras estoy aquí, estarás cocinando con la Thermomix. ¡Ahora vamos a la cocina!


- ¿Qué hora es? Pregunta la hora de inicio, así la cliente vera lo rápido que es.

Deje visible la página "del precio" en el rotafolio. Durante la demostración cuando estamos haciendo las recetas, tenemos la oportunidad de hacer dos pasos exitosos para lograr el cierre de la venta, que son:

Paso 1

➡ **Cierres parciales:** es cuando el cliente dice en la demo cuanto le gusto una receta o función, pregunta cómo puede sustituir algún ingrediente. Empieza a visualizar la Thermomix en su casa.

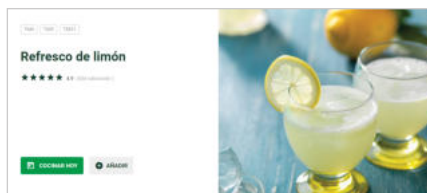
Paso 2

 **Calculadora del ahorro:** link <https://thermomixpanama.com/calculadora-thermomix> después de cada cierre parcial te recomendamos calcular el ahorro de 1 receta, al terminar la demo sumas el total de todas las recetas y le muestras cual sería el ahorro.
Asigna un administrador de la demo, como en el juego monopolio, así de manera divertida esa persona llevara la responsabilidad de calcular el dinero que se ahorrarían con Thermomix.

RECETAS

Guía al cliente para que el realice las receta con la Thermomix.

1: LIMONADA: REFRESCO DE LIMÓN



Función: moler / licuar (cocción manual 1)

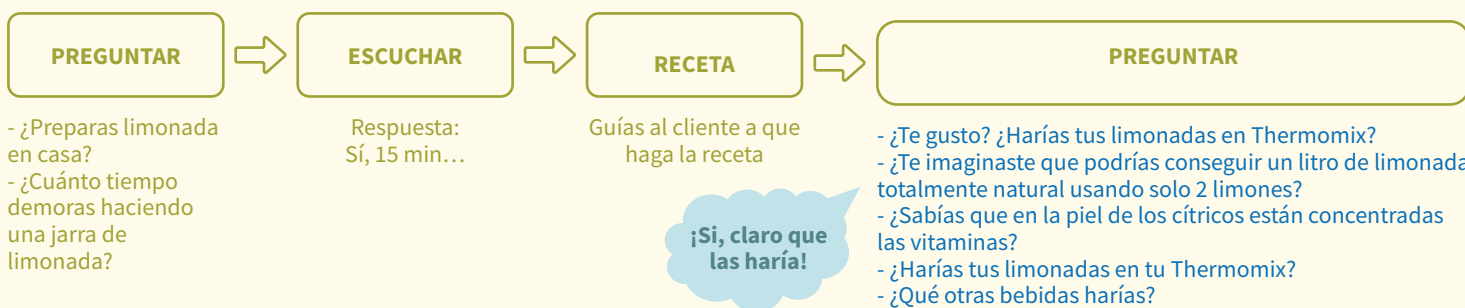
Siempre llama al cliente por su nombre: "Señora Carmen, empecemos con una limonada, ¿Haces limonadas? ¿Cuánto demoras haciendo una jarra de limonada?."

Sugerimos utilices el modo de cocción manual para hacer la receta

♥ La receta es preparada por el cliente; simplemente estás allí para guiar el proceso, lo ayudas con la tapa y estas pendiente de la balanza. **Apréndete la receta de la limonada de memoria, es muy fácil.**


PASOS

1. Utilice la báscula para añadir 100 gramos de azúcar al recipiente limpio y seco y moler **10 seg / vel 10**.
 - El azúcar es un ingrediente difícil de moler. Con la Thermomix, ¡es fácil! Podemos moler otros ingredientes de la misma manera.
 - Abra la tapa y muestre el azúcar pulverizada y pregunta: ¿Qué sueles moler / rallar / triturar? ¿O qué es lo que sueles comprar así?
2. Añadir 2 limones sin pelarlos, cortados por la mitad y añadir 1000 gramos de agua. Mezclar usando **Turbo / 2 seg / vel 1**.
 Nota: después de usar la función TURBO, toque el botón de la pantalla de inicio para que se abra la tapa más rápido.
3. Coloque el cestillo, cuele la limonada en la jarra.
 Consejo: enseña las ventajitas de usar el cestillo para colar o cocinar al vapor y cuélalo tú para ayudar al cliente en este paso.
4. Servir y enjuague, sin jabón, el vaso y la tapa, seque para la próxima receta.

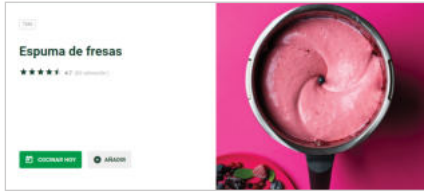


♥ **¡Escucha sus respuestas!** La clave para un cierre exitoso son los buenos cierres parciales. Cuando el cliente se imagina usando su Thermomix para preparar los jugos, es allí donde empieza el deseo de compra, ya que visualiza que la va a usar. ¡Haz que sueñe con su Thermomix!

Dé otros ejemplos de las funciones que demostró con esta receta: puede triturar almendras, avellanas, hielo para cócteles, moler especias, moler café o trigo. Recuerde que puede lograr algunos cierres parciales con cada una de las funciones que demuestre.

 **Calculadora de Ahorro. 1er calculo:** muestra que van a jugar a lo largo de la demo con el ahorro que Thermomix ofrece. Si quieres puedes iniciar calculando 1 bebida.

2: ESPUMA DE FRESAS



Función: moler / batir / emulsionar (cocina guiada)

- Hicimos la limonada porque yo me la sé de memoria, o porque la buscamos en un libro y es muy fácil, pero ahora veras las recetas paso a paso en la pantalla [con la cocina guiada](#).

MUESTRA COOKIDOO QUE TIENE LAS MISMAS RECETAS QUE EL LIBRO BASICO (Y MUCHAS MÁS TAMBIÉN) Y ESTÁ INTEGRADO EN THERMOMIX TM6.

- Está integrado en Thermomix. Como su nombre indica, durante el modo de Cocción Guiada, debes dejarte guiar por Cookidoo, leyendo cada paso de la receta en la pantalla. No te vas a perder nada.

Utilice la pantalla para buscar la receta guardada en favoritos ESPUMA DE FRESAS o en tu carpeta creada que dice “DEMO DE LA SRA CARMEN”, por ejemplo. **Es muy importante para tu cliente ver su nombre.**

Antes de comenzar a cocinar en modo de cocción guiada, muéstrale la lista completa de ingredientes para la receta y señala que tienen los valores nutricionales y calorías de cada una de las recetas, compáralo con el libro blanco en la página 304 rápidamente.

- Pulse START para iniciar el modo de cocción guiada. Pulse SIGUIENTE para mostrar las siguientes instrucciones en la pantalla.

- ✓ Ayuda a tu cliente con la tapa y esta siempre pendiente de la pesa, sin decírselo.
- ✓ El cliente debe hacer las recetas siempre.

INFORMACIÓN ADICIONAL QUE PUEDE DAR PARA EL MODO DE COCCIÓN GUIADA:

- El modo de cocción guiada puede ser de gran ayuda, ya que...
 - ... facilita la elaboración de la receta, ya que explica paso a paso lo que hay que hacer
 - ... los tiempos y las temperaturas están preseleccionados
 - ... la pesa siempre se activa automáticamente cuando la receta lo requiere

- Ahora comenzaremos la segunda receta con la Thermomix. ¿Has hecho helado antes?

♥ Escucha su respuesta.

NO: Ah es normal, yo tampoco lo hacía antes, porque es difícil y demorado, además se que necesitaría un electrodoméstico especial para hacer helados.

SÍ: ¿Pregúntale cómo lo hace? ¿Cuánto tiempo demora?

PASOS

1. Coloque 100 g de azúcar en el recipiente como lo indica el paso a paso y pulverizar / moler en **10 seg / vel 10**.

2. Añadir las frutas congeladas (300 g), triturar **1 seg / vel 10**, aumentando la velocidad gradualmente.

Felicita al prospecto por hacer la receta. ¡Muéstreles el resultado y déjelos probarlo del sorbete! Tenemos 3 recetas en 1 sola.

RECETA 1: SORBETE

- ¡Compras tus sorbetes? ¡Ya puedes hacerlos seleccionando tus frutas preferidas y el endulzante de tu preferencia, así de fácil en solo segundos!
- ¿De qué fruta te gustaría preparar tus sorbetes?

3. Añadir la clara de huevo. Colocar la mariposa y mezclar a **3 min / vel 3**.

✓ Mostrar el resultado para obtener el efecto WOW.

RECETA 2: MOUSSE

- Acabamos de transformar el Sorbete en una mousse gracias a la clara de huevo y mariposa. Usted puede hacer esto incluso sin el huevo. También puedes usar la mariposa para hacer crema batida, merengue y muchos postres más.

Coloque el resto de la mousse de frutas en un recipiente, cubra y guarde para congelarlo.

✓ Al finalizar la última receta de Cocina en Niveles busca el helado del congelador y haz que lo prueben.

Si alguien te pregunta por la clara de huevo cruda, coméntale que la Thermomix pasteuriza los huevos también.

RECETA 3: HELADO

Ya congelado tienes un helado sin lácteos ni grasa, solo fruta y clara de huevo, muy saludable.



Preguntas de cierre Parcial

- De la misma manera que hicimos estas tres variaciones de helado (sorbete, mousse y helado), también podemos hacer muchos otros tipos de dulces tradicionales, tiramisú, cakes, etc.
- ¿Qué postre te gustaría hacer con tu Thermomix?
- ¿Qué helado te gustaría preparar con tu Thermomix?
- ¿Qué fruta usarías para hacer un helado con tu Thermomix?



Calculadora de Ahorro. 2º calculo:

- ¿Cuánto te hubiera costado comprar un postre como este? ¿Y cuánto te costó comprar un poco de fruta congelada, 1 huevo y azúcar? Muestra el ahorro real para el cliente con ayuda de la calculadora, ya sea de helado, dulces, yogurts, etc.

♥ Ideal que sean recetas el cliente compre.

4. Enjuague, sin jabón, el vaso y la tapa con agua. No hay necesidad de secarlo.

3: PAN DE LECHE (GUARDA LA RECETA QUE TIENE EL VIDEO)



✓ Receta recomendada para clientes veganos.

Función: amasar / masa / pesar / mezclar (cocina guiada con video)

- ¿Te gustaría hacer pan? ¿Has hecho pan? ¿Cuánto te costaría normalmente?

Escucha las respuestas y comienza a mostrarles la cocina guiada con el pan.

PASOS

1. Engrase ligeramente un bol grande y reserve.
2. Ponga en el vaso la leche, la mantequilla, la levadura y el azúcar y temple **3 min / 37°C / vel 2**.
3. Añada la harina y la sal y amase **vel 5 / 3 min**. Ponga la masa en el bol preparado, cubra con film transparente o con un paño húmedo y deje reposar en un lugar templado aprox 15 min (ejemplo dentro del horno apagado o microondas). Si ves la masa con bolitas o dura puedes mostrar el modo amasar y programar 2 min más.

♥ Guíalo en la pantalla hasta mostrar el final de la receta sobre todo el video de como armar el pan.

✓ ¡Siempre promueve que el cliente haga todo!

4. Divida en 3 y arme una trenza, guía a tu cliente a hacer la trenza (ya habían visto el paso a paso en el video).
5. Pincele con un huevo batido.
6. Hornee durante **25 - 30 min (180°C)** o hasta que el pan suene hueco cuando se golpea en la base. Deje enfriar sobre una rejilla antes de cortarlo.



Preguntas de cierre Parcial

- ¿Te imaginas ahora hacer tu propia masa y pan tan rápidamente?
- 10 min de amasado a mano en Thermomix es 1 min. Todo lo que es horas en Thermomix son minutos y todo lo que es minutos con Thermomix son segundos.
- Comer pan es mas saludable si tu escoges los ingredientes de buena calidad y lo haces tu mismo.
- ¡Has hecho un trabajo fenomenal! Ahora, ¿Has visto lo fácil que es?
- ¿Qué pan te gustaría hacer?
- ¿Con qué pan puedes sorprender a tu familia?
- ¿Cuánto costaría un pan como este en una panadería?
- ¿Y cuánto nos costó comprar la harina, levadura y un poco de sal y azúcar?
- ¿Cuál es tu tipo de masa favorita? Hojaldre, galletas, pizza, empanadas, tartas de frutas, pastelería, quiche, moña, etc.

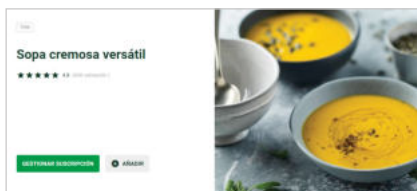
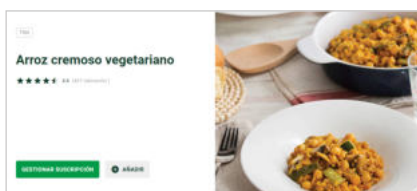
Espere las respuestas.

✓ Felicitar al terminar de hacer la receta, y preguntarle acerca de los ahorros logrados u otros beneficios que son importantes para ellos. ¡Haz que sueñe con todos los panes que va a hacer!



Calculadora de Ahorro. 3er calculo.
 Calcule el ahorro del pan o/y pizza.

4: MENÚ COMPLETO (COCINA A NIVELES)



Tips: Arroces recomendados: bomba, arborio, parbolizado.
 · 200 gr guacho / aguado
 · 250 – 300 gr húmedo y delicado

Tips: agua recomendada para que la crema quede espesa:
 · 450 gr de agua

Escoge uno de los menús completos, en esta guía usaremos la receta de ARROZ CREMOSO DE GAMBONES, SALMON Y VERDURAS.

✓ ¡Guárdala en preferidos es deliciosa!

✓ Gambones son camarones grandes.

- Disfrutarás cómo podemos cocinar en niveles y prepararás varias recetas a la vez.
 - ¿Has preparado risotto antes? ¿Y en un restaurante cuanto te costaría un plato de risotto?
 Orienta a tu cliente a buscar la receta para que vea lo fácil que es.

PASOS

1. Ponga en el vaso el ajo y pique **2 seg / vel 7**. Añada la cebolla, el pimiento rojo, el pimiento verde y el aceite. Coloque la rejilla antisalpicaduras sobre la tapa e inicie **Alta Temperatura**.
 ... mientras sofríe “regresa al pan”.

✓ Aprovecha este tiempo para mostrarle a tu cliente desde en el Instagram de @thermomixventas las promociones del mes. **Muchas personas cierran la venta en este paso.**

Una vez te llame la Thermomix, muestra el color de las verduras salteadas y cuéntale de la función altas temperaturas.

FUNCION: ALTAS TEMPERATURAS

- Ahora tener un WOK en casa es tan fácil, rápido y limpio (dependiendo de su prioridad en el momento de cocinar) ¿Cuál de las recetas aquí (o las que se te ocurran) puedes hacer de una manera tan fácil? ¿Cuánto aceite usarías? (aquí lo pesas) ¿Cuánto tiempo necesitarías?
 Argumenta la pulcritud (limpieza): "No necesitamos un sartén, por lo que no se salpicará aceite en la cocina."
 - Con esta función puedes hacer hasta caramelo y muchos postres.

2. Después, mezcle bien con la espátula, coloque el cubilete en la tapa y trocee **6 seg / vel 4**.

✓ ¡Muestra el interior del vaso! ¡Qué colores tan vivos tienen tus vegetales!

FUNCIÓN: PICADO

-¿Cómo sueles picar los vegetales? ¿Cuánto tiempo te demorarías picándolos?

Demuestra los resultados de la función de picado: en un par de segundos, tienes todos tus vegetales picados sin ningún esfuerzo, fríos o calientes.

3. Incorpore los camarones y sofría **3 min / 120°C /** **/ vel** .

FUNCION: ASPAS INVERTIDAS

Esta función se transforma en revolver, eso quiere decir que las aspas se convierten en una cuchara de palo, tus camarones no se maltratarán.

FUNCIÓN: SALTEADO

Es muy saludable: con Thermomix la receta guiada te coloca la temperatura perfecta para cada ingrediente, lo que significa que no tendrás nada demasiado cocido y adicional puedes usar los aceites más saludables sin dañarlos.

4. Agregue el arroz y el resto de los ingredientes que se piden paso a paso. **Sitúe el recipiente Varoma en su posición** con el calabacín, los champiñones y el salmón. Tape el Varoma y programe **15 min / Varoma /** **/ vel** . Retire el Varoma y ponga las verduras junto con el salmón en un bol. Vierta el arroz y mezcle delicadamente con la espátula. Deje reposar 5 min antes de servir.

FUNCIÓN: COCINAR EN VARIOS NIVELES

- La temperatura Varoma se utiliza para cocer al vapor y nos permiten cocinar sin grasas saturadas en varios niveles.

Siga las instrucciones que aparecen en la pantalla. Dejemos el menú completo para cocinando.



Calculadora de Ahorro. 4^{to} calculo:

Calcula 1 receta más y finaliza sumando todas las recetas, mostrándole al cliente el monto total que ahorraría. Háblale de tu ahorro en casa, semanal o mensual, lo importante que es comprar lo que necesitas y no desperdiciar alimentos.

El cliente que esta jugando a ser el administrador de la demo será el más decidido a la hora de comprar.

Usar la calculadora previene la objeción del precio, porque el cliente visualiza mejor que lo caro es no tener la Thermomix.



Preguntas de cierre Parcial

- Viste en cuanto tiempo preparamos todas estas recetas.
- ¿Qué comidas te imaginas preparando a niveles con tu Thermomix?
- ¿Cuánto te costaría este menú completo en un restaurante?
- Mientras la Thermomix cocina por ti ¿Qué pudieras hacer en ese tiempo?

♥ Pon a soñar al cliente con su Thermomix en su cocina y has preguntas poderosas relacionada a su necesidad.



Preguntas de cierre total

Haz preguntas poderosas para cerrar la venta conectadas con la necesidad del cliente. Ejemplos:

- ¿Cuál de las promociones prefieres? (... respeta los silencios y escucha su respuesta)
- ¿Cómo deseas pagar? (... respeta los silencios y escucha su respuesta)
- Aquí esta tu máquina, la vamos a dejar ahorita instalada para que prepares tu receta favorita.
- Sabias que con Thermomix tu maquina te puede quedar gratis (aquí explicas el plan recupera tu inversión o plan confianza, si aplica)

→ 8. COCINANDO CON THERMOMIX



Mientras se está cocinando el menú a niveles, si no has cerrado la venta aún, pasa esta lámina y resalta los beneficios que trae la Thermomix a esta familia.

Ahora dejemos el menú completo cocinando y volvamos al rotafolio.

- Acabamos de ver que la Thermomix combina muchísimos electrodomésticos de cocina en uno: vapor, cuchillo, molino, amasadora, rallador, termómetro, batidora, básculas, estufa, olla/sartén, mezclador, temporizador, etc.
- Hemos cocinado (el nombre de la receta) juntos. Sin embargo, la Thermomix puede hacer mucho más. El libro de cocina básico que recibirás junto con la Thermomix contiene 150 recetas y en Cookidoo hay más de 80.000 mil.

Pregúntales:

- Al principio, hablamos de los cinco beneficios. ¿Estas recetas han sido fáciles de hacer? (Espera un Sí)
- ¿Pudimos hacerlas rápidamente? (Espera un Sí)
- ¿Fueron creativas? (Espera un Sí)
- ¿Eran saludables y accesibles? (Espera un Sí).



¿QUÉ ES LO QUE MÁS TE GUSTA DE LA THERMOMIX?

Después de haber visto la demostración, pídale al prospecto que elija lo que más le gustó de los cinco beneficios de la Thermomix demostrados anteriormente.

- Antes me comentaste que lo más importante para ti... Ejemplo: Es comer más saludable por lo que han visto ahora, me gustaría saber si ¿La Thermomix te ayudaría a comer más saludable?

Ejemplos:

Si un prospecto indica que ahorrar dinero es importante para ellos

Compare comer afuera, pedir delivery o comprar alimentos en un supermercado para cocinar en casa. Dar ejemplos de mermeladas, salsas, pizza, pan, pasteles, etc. Recuérdale el ahorro que acabas de calcular.

Si hay un requisito dietético especial o el prospecto es consciente de la salud

Hacer tus panes con harinas integrales o sin gluten, preparar tus batidos y helados con frutas de verdad y sin azúcar. Todo es fácil, más saludable y natural.

Si son familias con niños

Podrás pasar más tiempo con ellos mientras les das comidas saludables, comida para bebés a la temperatura adecuada, helado hecho con fruta fresca.

- ✓ Recapitular y recordar.
- ✓ Haga coincidir la función con las necesidades del cliente.
- ✓ Menciona los electrodomésticos que sustituye, incluso la mano humana, libros de cocina, un chef, etc.

♥ Muestra siempre la calculadora del ahorro con el monto total de las recetas seleccionadas.

→ 9. ¿CUÁL ES TU RECETA FAVORITA?



¿CUAL SERIA TU PRIMERA RECETA EN TU THERMOMIX?

- Imagínate la Thermomix en tu cocina mañana. ¿Qué te gustaría preparar primero?

Sugiera los sabrosos platos del rotafolio. Tener historias para cada receta y contar la historia que mejor funciona.

- ¿La pizza? ¡Esa es mi receta de *ya pa'* ya cuando vuelvo a casa un poco más tarde de lo planeado! Siempre tengo un poco de harina, tomates y queso a la mano, es tan fácil y sabrosa que a todos nos encanta.

Haz que tome nota de la receta escogida en la sección azul de la escueta.

♥ Este es el punto donde consigues que elijan una receta favorita, por lo que en caso de que no puedas cerrar la venta, puedes ofrecerle ir a cocinar la receta favorita para que obtengan una segunda oportunidad y ayudarlos a decidir su compra.

- Te gustaría recibir información de nuestras recetas, clases de cocina y eventos?

Nos permite seguir el contacto de manera más íntima si no se deciden a la compra en ese momento.

3

¿Qué es lo que más te gusta de Thermomix®? _____

¿Cuál sería tu primera receta en tu Thermomix®? _____

¿Te gustaría recibir información nuestra (recetas, clases de cocina, eventos)? Sí No

Ahora que conoces la Thermomix, ¿Qué solución encuentras para tu hogar? _____

✓ Lee cuidadosamente esta respuesta, puede ser tu mejor argumento de cierre.

→ 10. ÚNETE A NUESTRO EQUIPO



NOS ADAPTAMOS A TU ESTILO DE VIDA

- Espero que hayas disfrutado de la experiencia culinaria de hoy. Es fácil ganarte tu propia Thermomix. Si decides unirse a nuestro equipo, puedes recuperar la inversión con horarios de trabajo flexibles que son compatibles con todos los estilos de vida. Me encanta hacer esto, compartir mi pasión con los demás y ganar dinero al mismo tiempo. Como mencioné anteriormente, solo quería ganarme mi Thermomix, pero luego descubrí que dar demostraciones de cocina era una gran manera de hacer lo que disfruto y a la vez conocer gente nueva. Es flexible y funciona alrededor de mi familia.

Thermomix ofrece oportunidades para adaptarse a su estilo de vida:

... ¿Está buscando volver al trabajo o simplemente quiere una fuente adicional de ingresos?

... ¿Quieres una actividad que puedas combinar con tener una familia?

... ¿Estás interesado en alcanzar el éxito y tener una carrera?

... ¿Te gustaría ganarte un Thermomix?

Si puede responder "Sí" a cualquiera de estas preguntas, entonces aprovecha al máximo esta oportunidad para obtener información más detallada. ¡Sería un placer ayudarte!

♥ Invítalo al conócenos.

✓ Plan confianza como opción de pago.

✓ Beneficios de convertirse en presentador.

→ 11. ¿QUÉ ESTÁ INCLUIDO?



CON TU THERMOMIX TE BENEFICIARÁS DE NUESTROS SERVICIOS CINCO ESTRELLAS ★★★★★

- Nuestra promesa de servicio incluye mi apoyo personal. Estaré a mano para ayudarte después de que hayas configurado tu Thermomix en tu cocina.
- Te ayudará a comenzar con nuestro servicio de entrega y responder a cualquier pregunta que puedas tener: cocinaremos tu receta favorita juntos y te mostraré algunos consejos y trucos.
- Cuando recibas tu Thermomix, puedes estar seguro de que estamos contigo en cada paso de tu viaje.
- Recibirás una invitación a tu primera clase de cocina, y por supuesto te mostraré cómo puedes encontrar más inspiración en recetas, libros y Cookidoo, la plataforma de recetas en línea.
- ¡Las máquinas Thermomix son muy duraderas! Tenemos clientes que todavía poseen modelos que tienen más de 30 años, y estamos muy orgullosos de nuestra atención al cliente. Nuestros técnicos internos pueden ayudarte con cualquier reparación que puedas necesitar.

✓ Explique a los clientes que estamos con ellos en cada paso del camino. Y que tenemos servicio técnico local con todos los repuestos disponibles, este punto es muy importante es las demostraciones donde el cliente si lo quiere pensar. Resaltar la importancia de porque comprar aquí en Panamá es fundamental.

INSPIRACIÓN CULINARIA CON COOKIDOO

BENEFICIOS

LA PLATAFORMA COOKIDOO

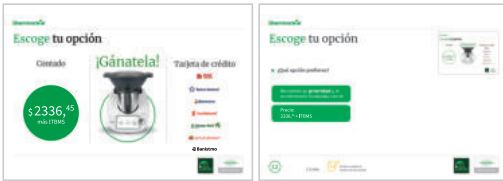
A lo largo de la demo puedes profundizar en la plataforma SOLO si lo ves necesario, SI ES UN CLIENTE QUE ESTÁ CONOCIENDO LA THERMOMIX POR PRIMERA VEZ QUIZÁS **NO SEA NECESARIO** ya que conocer la Thermomix es de por sí muy impactante, deja este tema para entonces profundizarlo en la PUESTA EN MARCHA.

Si es un cliente TM5, si puedes profundizar en la Cookidoo ya que de seguro vera las grandes mejoras que ofrece con la TM6.

♥ Cookidoo es como el Netflix de Thermomix.

- Cookidoo es la mayor plataforma de recetas de cocina guiada del mundo. Está disponible en su Thermomix y en línea desde su teléfono inteligente, tableta o computadora. Puede acceder al contenido en cualquier lugar y en cualquier momento.
- Puede navegar a través de más de 80.000 de recetas internacionales probadas. Encontrarás inspiración en páginas temáticas, artículos y videos.
- Nunca te quedará mal una comida con la función de Cocina Guiada.
- Puede marcar tus recetas favoritas. También puedes organizar tus recetas en tus propias carpetas. Serás capaz de planificar tu semana de cocina fácilmente.
- Seguimos actualizando y mejorando la Thermomix y nuestra plataforma Cookidoo... ¡Hay mucho más por venir!
- Usted obtiene automáticamente una suscripción de prueba gratuita de 30 días al registrarte en Cookidoo la primera vez y se le actualizará a una suscripción gratuita adicional de 6 meses con la compra de un TM6. Después de que la prueba haya expirado, solo necesita pagar por una membresía anual.

→ 12. ESCOGE TU OPCIÓN



Utiliza la necesidad del cliente. Muchas veces el cliente nos dice **¿Cómo se paga?**, si es así ya el cliente decidió, puedes cobrar y entregar **¡Menos es más en este caso!**

Sólo haga las preguntas adicionales si el prospecto aún no está listo para comprar. No hay necesidad de pasar por todas las preguntas.

♥ Dedicar minutos a escuchar tu cliente y que disfrute imaginándose su Thermomix. En el momento del cierre recomendamos sentarse cómodo con el cliente a escucharlo. ¡Haz que sueñe con su Thermomix!

PASOS PARA CERRAR LA VENTA

Haga preguntas que reflejen los beneficios y provoquen una respuesta positiva.

- ¿Te gustaron las recetas que preparamos hoy?
- ¿Te gusto la demo?
- ¿Viste que fácil es de usar?
- ¿Crees que una Thermomix sería útil para tu cocina?
- ¿Crees que podría ahorrarte tiempo?
- ¿Crees que podrías cocinar platos que impresionen a tu familia?
- ¿Crees que Thermomix podría ser una buena ayuda para ti?

Haga preguntas de "si" para ayudar al prospecto a imaginarse como dueño de una Thermomix.

- ¿Dónde la pondrías en tu cocina?
- ¿Quién en tu hogar lo usaría a tu lado?
- ¿Qué recetas Thermomix le prepararías a tus hijos?

Haga preguntas que conduzcan a respuestas positivas.

- ¿Preferirías que la entrega fuera en un día de semana o en el fin de semana?
- ¿Dónde te gustaría poner la Thermomix?

¿Qué opción le conviene más?

Así que puedes tener una Thermomix en tu cocina para... comer más saludable y fácil.

¿Cómo te gustaría pagarla? Escucha opciones.

Ten a la mano la tabla de Bancos Aliados y pregunta a tu Team Leader si hay alguna novedad, estamos siempre incorporando nuevos bancos, además esta en el [linktr.ee @thermomixventas](https://linktr.ee/@thermomixventas).

Cierre de la venta

¿Cómo prefieres pagar tu Thermomix®? ACH o cheque Tarjeta Efectivo

¿Únete a nuestro equipo y recupera tu inversión! Sí No Tal vez Otra persona ¡Gánatela!

4 ¿A quien recomendarías nuestra Demo Thermomix®?

Nombre y Apellido	Teléfono	Nombre y Apellido	Teléfono
•		•	
•		•	
•		•	

Reclutamiento

Referidos

♥ Pide a tu cliente que llene la última parte amarilla de la encuesta.

♥ Debe lograr al menos uno de estos objetivos al cerrar la demostración:

1. Vender
2. Reclutar
3. Cita receta
4. Segunda demo
5. Referidos
6. Saber la necesidad del cliente

Reclutamiento

Invita a todos los clientes al “**conócenos**” con tu Team Leader, hay ocasiones donde los clientes terminan de decidir su compra escuchando el plan de comisiones y la oportunidad de negocio.

Cita receta

Si no puede lograr una compra o un reclutamiento durante la demostración, todavía tiene la oportunidad de cerrar la venta o reclutar más tarde con una cita de receta que el cliente desee ver (receta favorita), algunas veces el cliente puede desear tener otro contacto con la Thermomix, para ver cómo queda algún plato de su preferencia o receta local de su país de origen.

Segunda Demo

Si no puede lograr una venta o un reclutamiento durante la demostración, todavía tiene la oportunidad de cerrar la venta o reclutar más tarde haciendo otra demostración, o porque la receta que vio el cliente no la siente cotidiana o de su interés total, o porque su esposo o familia no estaban en la demo y necesitan su opinión para la compra, allí lo ideal es irnos de la demo con la fecha de este **segundo encuentro** y escoger las recetas que la anfitriona sabe pueden generar impacto en su familia.

Referidos

Estas en un día muy especial porque los clientes quedan felices con la de demo, aprovecha y anímalos a que te den referidos. Explícales como los deben abordar para que luego reciban tu llamada con emoción. Esto se explica en el taller de llamadas, durante la capacitación ABC.

✓ **Objetivos de cierre: escuchar al cliente, vender, cierre parcial, reclutamiento, definir mejor la necesidad del cliente, segunda demo o cita receta.**

→ 13. CIERRE

OBJETIVOS DE CIERRE

SI EL PROSPECTO QUIERE COMPRAR EN EFECTIVO

Cobre preferiblemente por ACH O YAPPY, si es CASH por favor depositarlo en alguna de las cuentas de la empresa. Llena el formulario de entrega. Programe la fecha de la puesta en marcha.

SI EL PROSPECTO SELECCIONÓ LA OPCIÓN TARJETA DE CRÉDITO

Usted seleccionó la opción de tarjeta de crédito. Usa la que el cliente tiene disponible (solo en casos necesarios ofrece ayudarlo a tramitar una tarjeta de crédito). Utilizamos links para todas las tarjetas locales y del extranjero. Si desea aplicar TASA 0% de nuestros bancos aliados, debe cobrarse directamente desde el mismo punto de cobro de ese banco. Si tienes dudas consulta siempre a tu Team Leader.

SI EL PROSPECTO SELECCIONÓ EL ÚNETE A NOSOTROS, RECUPERAR TU INVERSIÓN O PLAN CONFIANZA

- Entonces, dijiste que te gustaría ganarte tu Thermomix. La próxima reunión de CONÓCENOS es en _____ el jueves a las 11 de la mañana. Pondré tu nombre como asistente. ¡Voy a ir contigo!

Plan Confianza: el cliente paga 1350 \$, y en 3 meses de vender 3 Thermomix ya no debe nada a la empresa y de vender 6 Thermomix recupera lo que invirtió y su máquina le sale gratis. En este plan el cliente no recibe los premios del mes sí existe alguna oferta especial. Al cabo de los 3 meses si no ha vendido se le explica con una tabla de amortización cuánto dinero amortizo por cada venta. Este cliente debe asistir al CONOCENOS posterior a la entrega del Thermomix máximo 10 días después. En el momento de la entrega del Thermomix debe firmar el acuerdo de la tabla de comisiones.

Recupera tu inversión: El cliente paga completo la Thermomix y recibe los premios del mes, asiste al CONÓCENOS máximo 30 días posterior a su compra, y tiene la opción de recuperar completamente le dinero invertido en la Thermomix a través de 6 ventas en máximo 3 meses desde la fecha de asistir al CONÓCENOS. En la ACTIVIDAD CONOCENOS tu Team Leader o Branch Manager le explica la tabla de comisiones por cada una de las 6 ventas.

SI EL PROSPECTO QUIERE ABONAR

Esta figura del abono, es a gusto del cliente, puede ir pagando poco a poco y se le entrega el Thermomix una vez que haya terminado de pagar. Si el cliente paga mínimo 500\$ reserva la promoción del mes, y una vez finalizado se le entregan los premios que correspondan. Si por alguna razón el cliente no puede finalizar la compra se le reintegra la totalidad del abono, solo se descuenta el 3% en caso de que haya usado tarjetas de crédito o el porcentaje que corresponda si es tasa 0%. No tiene límite de tiempo es a criterio del cliente.

♥ Pregúntale cuanto desea abonar, para que el decida.

SI AÚN NO ESTÁ CONVENCIDO



Calculadora de Ahorro

Saca el resultado y muestra que con el ahorro mensual la Thermomix se paga sola. Fíjate con solo 5 recetas te ahorras 200\$, y con tu banco la letra te queda en 69\$ mensual. Ya ese dinero lo tienes y lo gastas en esos productos.

Usa su receta favorita para regresar:

- ¡Esta receta que seleccionaste y que dijiste que te gustaría hacer en tu Thermomix, me encantaría venir a cocinarla para ti!
- ¿Qué día de esta semana funcionaría mejor para ti?
- Dijiste que trabajas a tiempo completo, así que ¿qué tal si vengo el próximo miércoles o jueves por la noche y lo hago contigo? ¿Las 7 pm funcionarían para ti?

♥ Programe una receta favorita: esto le daría otra oportunidad de cerrar la venta con el prospecto.

→ 14. PLAN GANA TU THERMOMIX



Reclútalos:

- Tenemos varios planes para que tu Thermomix te salga gratis, con nuestro programa de 6 ventas en 3 meses.
- Que te parece si vamos juntos a la oficina para que conozca las instalaciones y escuche la actividad donde explican las comisiones, tu Thermomix puede salirte gratis.

Programa con el la actividad “**Conócenos**” y así tienes la oportunidad de reclutar y vender.

Programa 6 ventas en 90 días	
Amigo 1	\$200
Amigo 2	\$300
Amigo 3	\$350
Amigo 4	\$350
Amigo 5	\$500
Amigo 6	\$500

- ✓ Las recetas favoritas son una excelente manera de mantenerse en contacto con los clientes que necesitan ver más para comprarla.
- ✓ Para los clientes que compran durante la demostración, la receta favorita puede ser la receta de la puesta en marcha.
- ✓ Algunos clientes se animan más conociendo las instalaciones y viendo el plan de crecimiento en la empresa.

MANEJO DE OBJECIONES

ES TOTALMENTE NORMAL QUE LOS CLIENTES TENGAN OBJECIONES.

Las objeciones no son NO a la compra, sino más bien deseos de que les expliques para dar un SI a la compra. Antes de tratar de manejar las objeciones, asegúrese de averiguar si son genuinas o no.

♥ La clave de aclarar las objeciones es haciéndolo con empatía, dándole importancia a sus inquietudes.

MANEJO DE OBJECIONES

"Vivo solo, apenas cocino"

1. Haga preguntas para obtener detalles, pero no comente sobre los hechos.

- ¿A qué hora sales de trabajar? ¿A qué hora sueles llegar a casa? ¿Dónde cena? ¿Cómo es la comida allí? ¿Cuánto te cuesta comer fuera cada mes? ¿Cambian el menú a menudo?

2. Dar sugerencias y ejemplos o casos para resolver las inquietudes.

- Tenía un cliente como tú. Por lo general, come afuera o le llevan la comida. Puede ser conveniente, pero no sabes cómo cocinan, y no es muy saludable comer afuera todos los días. Verás una vez que tengas una Thermomix que ya no se siente como un trabajo cocinar para ti. Puedes tener la sopa lista en 20 min, pasando 5 min de tu tiempo preparándola. Y es una ayuda increíble cuando tienes invitados.

"Es demasiado caro"

- ¿Por qué crees que es caro? Verás que la Thermomix se paga por sí misma a largo del tiempo, encontrarás que es tan fácil hacer tantas cosas que actualmente compras. Además, tenemos múltiples opciones de pago. Puedes ganarte fácilmente tu Thermomix como lo hice yo. ¿Por qué no vienes a la sesión de información CONÓCENOS en nuestra oficina a las 5 pm? Si quieres, podría ir contigo.

1. Invítalos al Conócenos para que les salga gratis.

2. Calculadora de ahorro:

- Calcula con ellos sus gastos en productos que compran y ahora los pueden hacer.
- Calcula el ahorro en restaurantes y deliverys.
- Calcula el ahorro en función a sus necesidades.
- Calcula lo que representa el valor de la Thermomix en 3 años, por ejemplo:

Tabla del valor de la Thermomix. Dividida en años, días y comidas.

PRECIO	DÍA / 3 AÑOS	DÍA / 2 AÑOS	DÍA / 1 AÑO
2 350,00 \$	2.15	3.22	6.44
3 comidas al día	0.72	1.07	2.15

"Tendré que preguntarle a mi esposo"

Siempre programa una segunda demo con su esposo, es lo más efectivo, si consulta con el esposo es muy probable que el no la conozca y no entendería de que se trata sin verla.

- ¿Cuál es el plato favorito de tu marido? ¿Qué te parece si vengo a tu casa y le preparo esa receta?

"No quiero uno en este momento / Necesito considerar"

Averigüe la razón detrás de la objeción.

- ¿Puedo preguntarle que necesita considerar? ¿Por qué no ahora mismo? ¡Me pareció que te gusto mucho! ¿Quieres que te llame en un par de semanas? Lo entiendo y como agradecimiento por asistir hoy, me gustaría venir a cocinar... (lo que escribió en receta favorita).

"Ya lo tengo todo"

La demostración no ha sido lo suficientemente buena como para mostrar los beneficios y características de la Thermomix. Uno de los grandes beneficios de Thermomix es **tener todo en un solo equipo**.

- Entiendo tu necesidad de usar lo que ya tienes en tu cocina. En mi casa para mí es más fácil no tener que sacar cinco aparatos diferentes para cocinar una cosa. Ahora que uso una Thermomix, nunca podría imaginar no usarla. Dijiste que lo primero que harías en tu Thermomix es un tiramisú. ¿Quiero venir a hacerlo para ti con la Thermomix? Sería un placer para mí y totalmente gratis.

"Me temo que no lo usaré"

- Yo pensé lo mismo que tu... ¿Por qué crees que no lo vas a usar? (muchas veces los clientes no se identifican con las recetas que hicimos). Puedes hacer el más simple de los platos como el arroz, hervir huevos y hacer pasteles y pan". Hable sobre clases de cocina, nuevas recetas, libros de cocina y comunidad Thermomix (cuando corresponda). Muchos clientes piensan eso antes de comprarla pero al día de hoy el 100% de mis clientes están felices y tu serías uno de ellos. ¡Veo que te gusto! ¡Se que te gusto!

"No tengo tiempo para cocinar"

Explique el ahorro de tiempo en comparación con la cocina tradicional.

- ¡Es por eso que pienso que necesitas la Thermomix!

- ¿Te gustaría cocinar alimentos saludables si solo tomara unos minutos? ¡Viste lo rápido que puedes hacer un pan y una cena completa!

"El vaso es demasiado pequeño o demasiado grande"

- ¿Te gusta la Thermomix? ¿Te resulta útil? No te preocupes, la cantidad de la receta se puede ajustar para la familia (1-2 personas, 15 personas o más)

Si es demasiado pequeño: puede cocinar parte de su comida en el Thermomix, por lo que no tiene que pasar tanto tiempo en la cocina. Los mejores restaurantes y hoteles del mundo lo usan, hospitales, cocinas industriales, familias numerosas, etc... una vez que tengas el tuyo, será tu mano derecha, te agiliza todo un montón, creando texturas y sabores (nuevos, saludables, etc) en poco tiempo.

Si es demasiado grande: el Thermomix es realmente útil, ya que puede cocinar cantidades aún más pequeñas. Contamos con miles de recetas para (1-2) y lo mejor es que se hacen solas mientras haces otras cosas. Te enseñare a usar los filtros y escoger las recetas en función de las personas que van a comer en tu casa. Cuenta una historia de un cliente parecido a él.

- ✓ Siempre ver la calculadora de ahorro es interesante.
- ✓ Si es un cliente que le gusta tomar su tiempo para decidir, programa que lo llamas en una semana para ver que ha pensado.
- ✓ Ofrece el plan de abono. Generalmente hay un libro de regalo por abonar.
- ✓ Ofrece ayudarlo a sacar la tarjeta de crédito solo si es el último recurso, solo le pides una foto de la cedula y que firme la hoja del banco que tienes en la carpeta del nuevo vendedor, para que luego se lo pases a tu Team Leader.

¡FELIZ VENTA!

♥ No te vayas de la casa de tu cliente sin agenda la cita de la puesta en marcha.