

Seller Guide



Role-Play en español Guía del Vendedor

Segunda Ronda

Información del Vendedor

Tuviste una reunión hace tres semanas con Angel Martinez de ASE Painting para ayudarlo con algunos problemas o desafíos que está experimentando actualmente con su negocio de pintura. La pareja de Angel se encarga del manejo financiero de la compañía. Angel estaba muy ocupado durante estas últimas semanas completando varios proyectos en Doral. Ayer te acaba de confirmar que se puede reunir contigo hoy para darle seguimiento a la primera reunión. Tienes 15 minutos para esta segunda reunión.

En la primera reunión, Ángel te compartió los siguientes datos de su negocio:

- Realiza en promedio 3 proyectos residenciales al mes, y ocasionalmente algún condominio pequeño.
- En total, compra aproximadamente 50–70 galones de pintura al mes entre interior y exterior.
- Su meta es lograr un 25–30% de margen, pero por errores de cotización a veces se queda en 15–20%.
- Calcula que en 1 de cada 4 proyectos se equivoca en el precio de materiales por no tener precios actualizados, y estima que puede perder entre 150 y 300 dólares de margen en esos casos.
- Te comentó que, en el último año, tuvo al menos 4 proyectos donde literalmente perdió dinero por cálculos mal hechos (metraje, galones, etc.).
- Paga todo en efectivo cuando compra pintura. En proyectos de condominio, cuando debe comprar 80–100 galones, esto significa un desembolso inicial grande antes de que el cliente le pague.
- Para preparar propuestas, dedica entre 6 y 8 horas cada fin de semana, y calcula que pierde 1–2 horas extra por semana corrigiendo o rehaciendo cotizaciones.
- Ha tenido problemas con repintados y retoques usando marcas más baratas: al menos 1 vez al mes su equipo dedica 4–6 horas adicionales y usa 3–5 galones extra en trabajos no facturados.
- Le interesa mucho verse más profesional frente a administradores y asociaciones de condominios, y entiende que la marca Sherwin-Williams genera confianza, pero nunca ha usado eso de manera estructurada en sus propuestas.

Importante: Alguna otra información que se descubrió en la primera reunión tiene que ser confirmada.

Tu objetivo en esta ronda es:

- Acordar una prueba con un próximo proyecto específico usando cuenta PRO+ y productos de Sherwin-Williams.
- Aceptar iniciar el proceso de solicitud de cuenta PRO+ (precio y crédito) sujeto a aprobación.