

Tips de ventas



Plan de ventas temporada 2022.

Todo negocio requiere de un plan de ventas, si aún no cuenta con uno, está a muy buen tiempo para llevarlo a cabo.

[Seguir leyendo...](#)

Espacio LEN

¡Aún está a tiempo de hacer más dinero con su dinero!

No deje pasar la oportunidad de comprar productos de la línea 2022 a precio de producto 2021, además obtenga el 5% de bonificación hasta el 4 de julio.

[Seguir leyendo...](#)



Efemérides



Junio - Julio

Las fechas más importantes de este bimestre.

[Seguir leyendo...](#)

Producto destacado

Productos LEN

¡No más clavos en la pared!

[Seguir leyendo...](#)



La voz de la experiencia



Convocatoria abierta

Le invitamos a leer las experiencias de algunos de nuestros clientes y seguir participando con nosotros. En LEN queremos escucharlo.

[Seguir leyendo...](#)

CALENDARIOS
LEN®

Síguenos en nuestras redes sociales:



Chat en
Sitio Web



WhatsApp:
55-1811-9253



Línea sin costo:
800-062-3440



Messenger
Facebook



Todo negocio requiere de un plan de ventas, si aún no cuenta con uno, está a muy buen tiempo para llevarlo a cabo.

Tips de ventas

Plan de ventas temporada 2022.

1

Defina los objetivos que desea lograr:

Recuerde que los objetivos deben ser medibles y alcanzables. Los objetivos deben ser reales y adecuados a las capacidades que usted sabe que puede y necesita lograr.

2

Ejecución del plan de ventas:

Con base en los objetivos planteados, deberá definir los medios, herramientas y acciones que implementará para el logro de los mismos, recuerde que la correcta ejecución de su plan de ventas es pieza clave para el éxito en su negocio.

3

Medición:

Para determinar la efectividad de su plan de ventas, es necesario medir cada uno de los resultados que va logrando, de este modo podremos determinar qué acciones nos han resultado efectivas y por supuesto las acciones que deberán tener una re estructura pronta.

4

Re estructura de acciones:

Es muy común que durante la ejecución del plan de ventas, surjan situaciones que nos obliguen a reconsiderar algunas acciones, para esto, es recomendable tener un “plan B” o plan alternativo, el cual debe desarrollarse a la par que el plan de ventas principal, algunas interrogantes para elaborar su “plan B” que puede plantearse son: ¿Qué sucedería si salgo a cambaceo y los clientes que frecuentemente visito ya no están disponibles? o bien, alguien más ya ha pasado a visitarlos. Este tipo de situaciones pueden llegar a suceder, motivo por el cual le recomendamos siempre contar con una estrategia secundaria.

Para estos casos podría elegir entre acciones como; una segunda zona de clientes por visitar, tal vez un poco más lejana pero el bienestar de su negocio bien lo vale, llamadas anticipadas a sus clientes, envío de correos electrónicos, mantenerse presente en todo momento felicitando a sus clientes por aniversario de sus negocios, etc.

Resultados

El cúmulo de las acciones bien ejecutadas es el resultado de su plan de ventas, los resultados que usted logre serán el reflejo de su esfuerzo, constancia y dedicación a su negocio, y son determinantes para mantenerse en el mercado.

La mayoría de las ocasiones buscamos que los resultados sean medibles a través de los ingresos obtenidos, sin embargo, también ha obtenido muy buenos resultados cuando ha afianzado nuevos clientes aún sin que le hayan realizado compras pues estos significan un ingreso a futuro, todo depende de los objetivos que haya fijado en su plan de ventas.



Boletín
CALENDARIOS
LEN®

Espacio LEN

¡Aún está a tiempo de hacer más dinero con su dinero!

No deje pasar la oportunidad de comprar productos de la línea 2022 a precio de 2021, además obtenga el 5% de bonificación hasta el 3 de julio.

HAGA MÁS DINERO CON SU DINERO

APROVECHE ESTOS BENEFICIOS Y MULTIPLIQUE SUS VENTAS

1 Compre su material 2022 a precio de la temporada anterior.



BONO POR ANTICIPO*

2 Reciba una bonificación de acuerdo al mes en que realice su anticipo.

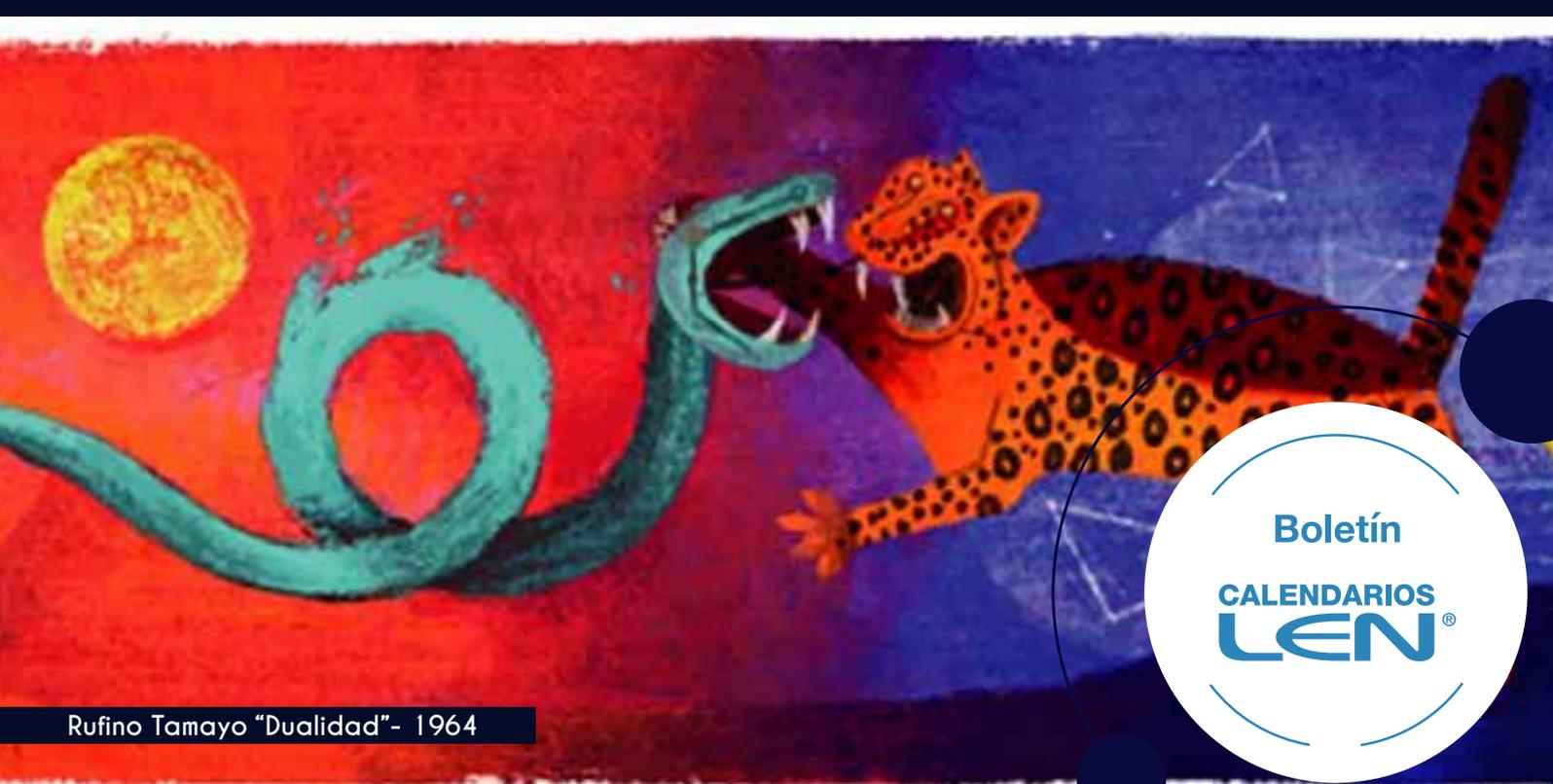
POR EJEMPLO: Si anticipa \$5,000 en junio, le bonificamos \$250, en total tiene \$5,250, para adquirir mercancía en cualquier mes del año a precio de la temporada anterior.

Con esto usted puede:

- Transferir a sus clientes el beneficio de comprar a precio de la temporada anterior.
- Recibir una atractiva bonificación por sus anticipos, que es mayor al rendimiento de invertir su dinero en el banco.
- Incrementar sus ventas al visitar clientes y prospectos desde enero.

SOLICITE A SU ASESOR UNA COTIZACIÓN DE ACUERDO A SUS NECESIDADES.

*Aplica para la Línea de Calendarios 2022.



Rufino Tamayo "Dualidad"- 1964

Boletín
CALENDARIOS
LEN®

Efemérides

Junio

5 de Junio

- Día Mundial del Medio Ambiente.

11 de Junio

- 1861 - Se declara Presidente constitucional a Benito Juárez.

- 2003 - Se publica la Ley Federal para Prevenir y Eliminar la Discriminación.

17 de Junio

- 1985 - El transbordador Discovery de la NASA coloca en órbita el primer satélite mexicano, Morelos I.

23 de Junio

- 1937 - El Presidente Lázaro Cárdenas promulga el decreto por el que se nacionalizan los ferrocarriles.

24 de Junio

- 1991 - Muere el pintor mexicano Rufino Tamayo, creador de la técnica llamada mixografía.

30 de Junio

- 1520 - El conquistador español Hernán Cortés es derrotado por los mexicas en Tenochtitlan, hecho que se recuerda como la "Noche Triste".

Julio

2 de Julio

- 1915 - Muere el expresidente de México general Porfirio Díaz, en París, Francia.

3 de Julio

- 1955 - Las mujeres mexicanas votan por primera vez en las elecciones federales.

13 de Julio

- 1954 - Muere en la Ciudad de México la pintora mexicana Frida Kahlo, una de las artistas mexicanas de mayor reconocimiento internacional.



Recuerde que puede encontrar más información en nuestro exfoliador día por día.



Boletín
CALENDARIOS
LEN®

Producto destacado

¡No más clavos en la pared!

Distingase del resto de la competencia con los colgadores LEN y mantenga la elegancia y calidad en la entrega de sus productos. Los colgadores LEN son el complemento ideal, ya que la publicidad de su cliente estará exhibida sin dañar superficies.

Adquiera y obsequie colgadores LEN para las Series de pared.



PERFECTO
PARA CUALQUIER SUPERFICIE

Beneficios:

- Accesorio estético.
- No requieren armado, listos para usarse.
- Se adhieren a cualquier superficie.
- Venta desde 1 pieza.
- Resiste el peso de todos los calendarios LEN
- A diferencia de los clavos no daña superficies
- Disponibilidad Inmediata y existencia garantizada.

Los colgadores LEN son el toque final que sus clientes merecen, ellos se lo agradecerán.

Disponibile en todos nuestros puntos de venta.

La voz de la experiencia

Agradecemos a todos los clientes que nos enviaron sus comentarios en pasadas ediciones del Boletín LEN.

Valoramos mucho la información que nos enviaron, la estaremos aprovechando en las siguientes ediciones de nuestro boletín.

En esta edición hablaremos del caso de nuestra cliente: **Pablo Matías Lugo**, quien nos comparte una muy valiosa recomendación:

“Ofrecerle a nuestros clientes CALIDAD y SERVICIO por un costo no muy alto y ellos quedan satisfechos y año con año ofrecerles más alternativas por que se siguen innovando y no se estancan en uno solo”.

Agradecemos su comentario Sr. Pablo; Las buenas relaciones comerciales se construyen a través de la calidad en los productos y el servicio que ofrece a sus clientes, además, son factores que le harán sobresalir del resto de la competencia. Aunado a ello, cuenta con el respaldo y la calidad LEN en más de 500 modelos en Calendarios, Bolsas , abanicos y llaveros promocionales para todo giro de negocio.
