

# Boletín # 17

## Octubre - Noviembre

Boletín  
CALENDARIOS  
LEN®

### Tips de ventas



#### Objeciones de los clientes.

¿Recibe objeciones al momento de ofrecer sus productos?

Es muy frecuente que al momento de ofrecer nuestros productos y servicios; algunos clientes manejen objeciones para eludir una compra.

**Seguir leyendo...**

### Espacio LEN

#### Mis 5 minutos LEN.

Bienvenidos a la Nueva sección "Mis 5 minutos LEN". En esta sección creada exclusivamente para clientes vendedores encontrará mini cursos sobre diversos temas que le ayudarán en su labor de venta.

**Seguir leyendo...**



### Efemérides



#### Octubre - Noviembre

Las fechas más importantes de este bimestre.

**Seguir leyendo...**

### Producto destacado

#### Bolsas Promocionales LEN

Lo invitamos a conocer los Nuevos Modelos de Bolsa Mandadera Serie "BP".

**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



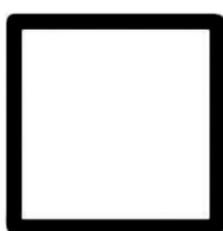
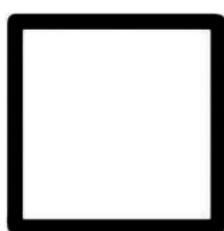
WhatsApp:  
55-1811-9253



Línea sin costo:  
800-062-3440



Messenger  
Facebook



Boletín  
CALENDARIOS  
LEN®

Es muy frecuente que al momento de ofrecer nuestros productos y servicios; algunos clientes manejen objeciones para eludir una compra.

# Tips de ventas

## ¿Recibe objeciones al momento de ofrecer sus productos?

Por lo general son 2 motivos por los que los clientes suelen hacer objeciones:

- 1) Necesita más información para poder tomar una decisión de compra.
- 2) La información que ha recibido no es lo suficientemente clara para que el cliente conozca los beneficios que obtiene al invertir en los productos que usted le está ofreciendo.

En el giro de venta de promocionales debemos tener en cuenta que el cliente busca en el producto funcionalidad que se vea reflejada en beneficios para su empresa. Por lo tanto, el vendedor que venda lo que el producto puede hacer, seguramente cumplirá con sus objetivos.

Una muy buena práctica es convertir las características de nuestros productos en beneficios para los clientes.

A continuación se mencionan algunos ejemplos de características de Calendarios LEN traducidas en beneficios para los clientes y que usted puede utilizar como argumentos al realizar su labor de venta:

Características de los productos	Beneficios de los productos
Variedad de modelos y tamaños	Tenemos una opción ideal para cualquier negocio y tipo de cliente.
Diseños innovadores	Se convierte en un elemento decorativo y de uso diario.
Calidad	Productos Innovadores y con acabados especiales que los hacen únicos en el mercado.
Durabilidad	Satisfacción total al mantener su publicidad visible los 365 días del año.
Funcionalidad	Productos de gran calidad que garantizan un Costo-beneficio con alta rentabilidad.
Inversión	Invierte mientras agradece la preferencia del cliente con un obsequio.
Efectivos	Los Calendarios promocionales LEN son la manera más efectiva económica y directa para activar cualquier giro de negocio.

**Póngase en contacto con nosotros a través de nuestros distintos medios de comunicación:**



**Chat en  
Sitio Web**



**WhatsApp:  
55-1811-9253**



**Línea sin costo:  
800-062-3440**



**Messenger  
Facebook**

Contamos con 24 Puntos de venta a nivel nacional, un área de atención a clientes y todo el soporte y calidad de una empresa con más de 50 años de experiencia en el medio de promocionales.

**Hagamos de esta temporada el mejor antecedente de que juntos, podemos salir adelante**

# Mis CINCO MINUTOS LEN®

Boletín  
CALENDARIOS  
LEN®

## Espacio LEN

Bienvenidos a la Nueva sección  
“Mis 5 minutos LEN”

Una plataforma diseñada para que usted pueda iniciar o crecer su Negocio LEN a través de presentaciones y videos cortos que le serán de mucho interés.



**Herramientas que acompañan su labor de venta.**

Conozca y domine todas las herramientas que LEN pone a su disposición, para facilitar su labor de venta y obtener los resultados esperados. ¡Comience su curso ahora!

[Ver cursos](#)



**Calendarios Promocionales.**

Conocerá a detalle las características y beneficios de la línea de Calendarios LEN, que le permitirá ofrecer a sus clientes los productos que más se adapten a sus necesidades de publicidad. No espere más e inicie este curso.

[Ver cursos](#)



**Bolsas Promocionales LEN.**

Con las Bolsas Promocionales LEN puede ofrecer a sus clientes nuevas alternativas de publicidad, así aumentar su portafolio de productos y poder tener ingresos todo el año.

[Ver cursos](#)



**Promocionales LEN.**

Los promocionales LEN son una excelente opción para que sus clientes promocionen de manera efectiva y económica sus negocios, conozca la gama de promocionales a su disposición. ¡Comience su curso ahora!

[Ver cursos](#)

¡De clic **AQUÍ** para ingresar y descubra los beneficios que Mis 5 minutos LEN tiene para usted!



Gerardo Murillo, "Dr. Atl" - "Los volcanes" - 1950

# Efemérides

## Octubre

### 3 de Octubre

- 1875 - Nace en Guadalajara, Jalisco, Gerardo Murillo, destacado pintor, mejor conocido como "Dr. Atl"

### 7 de Octubre

- 1994 - El satélite mexicano de comunicaciones Solidaridad II es colocado en órbita.

### 12 de Octubre

- 1968 - Se inauguran los XIX Juegos Olímpicos, en la Ciudad de México.

### 16 de Octubre

- Día Mundial de la Alimentación.

### 20 de Octubre

- 1943 - Se emite el decreto que establece la versión oficial del Himno Nacional Mexicano.

### 23 de Octubre

- Día del Médico.  
- Día Nacional de la Aviación.

### 30 de Octubre

- 1873 - Aniversario del nacimiento de Francisco I. Madero.

## Noviembre

### 2 de Noviembre

- Día de muertos, tradición declarada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO en 2003.

### 6 de Noviembre

- 1970 - Muere el compositor Agustín Lara, autor de "Solamente una vez" y "María Bonita".

### 12 de Noviembre

- 1651 - Nace en la hacienda de San Miguel Nepantla, Juana de Asbaje, mejor conocida como Sor Juana Inés de la Cruz: "La Décima Musa".



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

DISEÑOS  
ÚNICOS  
EN EL MERCADO

NUEVO  
PRODUCTO

NUEVO  
PRODUCTO

NUEVO  
PRODUCTO



BT BOLSA TORTILLERA



BEe BOLSA ECOLÓGICA ESPECIAL



BE BOLSA ECOLÓGICA

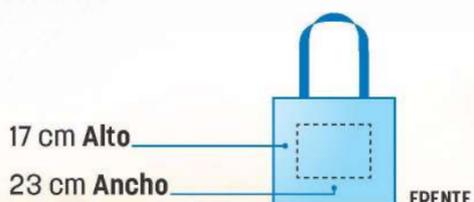
Boletín  
CALENDARIOS  
LEN®

# Producto destacado

## Bolsas promocionales LEN

Lo invitamos a conocer los Nuevos Modelos de Bolsa Mandadera Serie "BP"

### MODELO HORIZONTAL

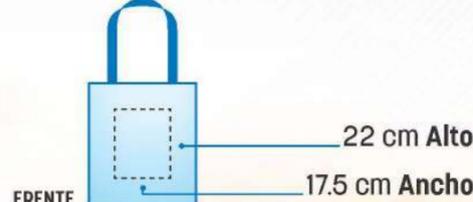
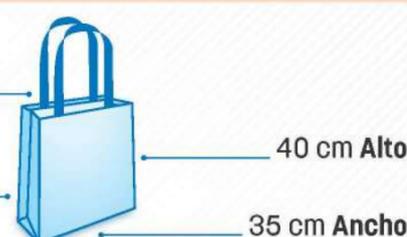


### Tamaño

Asa 3 x 70 cm

13 cm Fuelle

### MODELO VERTICAL



### Área de Publicidad

FRENTE

FRENTE

NUEVO  
MODELO



### BOLSA HORIZONTAL

BP 13 Deleite de Sabores



NUEVO  
MODELO



### BOLSA HORIZONTAL

BP 14 Bendición Guadalupana



Descargue el Catálogo de Bolsa Promocional 2022 dando clic [aquí](#).

# 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: **Martín Ponce**, quien nos comparte una muy valiosa recomendación:

*“Visitar a mis clientes todo el año me hace más fácil vender al final porque ya me conocen y como siempre estuve presente casi casi solo voy a cerrar pedidos”.*

Estamos totalmente de acuerdo **Sr. Martín Ponce**, un punto clave para el buen cierre de sus ventas es precisamente la constancia en su labor de ventas, las visitas telefónicas o físicas (con medidas de prevención sanitarias) son elementos que los clientes valoran al momento de elegir entre su proveedor de promocionales y/o mantenerse como clientes cautivos.

En Calendarios LEN contamos con beneficios, herramientas que facilitan su comunicación como es el uso de WhatsApp y promociones durante todo el año. Aproveche esta oportunidad y haga crecer su negocio y el de sus clientes.

---