

Recomendaciones para comercializar Productos agropecuarios de las comunidades de Xilitla, San Luis Potosí.

Recomendaciones...

En la producción...

- ✓ Control de calidad en lo que se produce
- ✓ Control de calidad en el envasado y presentación del producto
- ✓ Programar los días y horas de trabajo de producción
- ✓ Programar los materiales, equipo, personas que se requieren para producir lo planeado
- ✓ Analiza el costo de tu producto, por los materiales que inviertes, la electricidad, gastos de preparación. El costo total en pesos y la cantidad que quieres ganar. Por ser un producto artesanal no puede compararse con los productos comerciales, pero si puede servir para comparar.
- ✓ El precio del producto al público puede compararse con otros productos similares que están en venta.
- ✓ Tener un espacio seguro, limpio que sirva de almacén de sus productos.

En la promoción...

- ❖ Promover la buena calidad, la importancia y beneficios para la salud y que contribuye a la seguridad alimentaria
- ❖ Inventar una frase atractiva que te ayude a vender
- ❖ Tener definidos los beneficios de los productos que se venderán, por ejemplo: Limpios, libres de químicos, hechos en casa, alta calidad en la preparación, saludables, ayudarán a la economía familiar, entre otros.
- ❖ Datos completos en la etiqueta
- ❖ Arreglo del producto atractivo
- ❖ Hacer una lista de clientes, nombre, teléfono, dónde vive
- ❖ Ofrecer pruebas a clientes que quieran grandes cantidades
- ❖ Solicitar se promueva en medios de comunicación local y regional
- ❖ Investigar y prepararse sobre las ventajas de consumir productos como el que se vende
- ❖ Evitar que el cliente huela directamente los productos. Dar mejor una cucharadita para probar.
- ❖

En los puntos de venta...

- Quien sea el vendedor deberá tener actitud positiva, ganas de vender, paciente, observador, organizado, tomador de decisiones para cerrar ventas, comunicativo.
- Atención agradable al cliente. Se vende una atención buena y como consecuencia se compran los productos a la venta.
- Informar al cliente de la buena calidad de sus productos y origen
- Buena selección del lugar de venta o exposición de productos
- Arreglo, orden y limpieza del sitio y exposición de los productos
- Carteles, lonas u otra forma atractiva para anunciar lo que se vende.
- Información de lo que se vende
- Información de los precios de los productos, por pieza y al mayoreo
- Tarjetas de presentación
- Valorar si estará dispuesto a realizar intercambio de un producto por otro
- Compartir gastos y tiempos de estancia de venta con otros compañeros
- Tener un cuaderno de control de ventas
- Informar al cliente y después dejar que el cliente observe y tome decisiones, dar más información si es necesario, pero nunca fastidiar al cliente con mucha información. Pregunta al cliente ¿con la información que te di sobre la calidad de estos productos, estarías dispuesto a probar?
- El vendedor debe escuchar dos veces más de las que habla.
- Nunca se presiona al cliente a comprar o decidir, se le da confianza.
- Si el cliente pregunta ¿tiene de esta fruta o de tal tamaño?, se le contesta con otra pregunta ¿va querer entonces este tamaño? Aquí está o ahora se lo busco. Cierra la venta.
- Si el cliente sólo observa y no pregunta, se le hace una pregunta ¿quiere este producto para usted y su familia o va dar un regalo?
- Si el cliente pregunta si hay descuento en producto. Se le contesta con el precio establecido y luego el precio mínimo para ser vendido. Nunca preguntar ¿qué le parece?, ¿cómo ve?, ¿lo compra?
- Si el cliente comenta que está muy caro el producto hablar en voz baja y comentar que los materiales con que están hechos son de buena calidad, que es un producto elaborado en su comunidad con productos naturales y sin químicos. Luego comentar que el precio es el justo por su tipo de elaboración y si es posible da a probar tu producto o muéstralo. Si el cliente sigue insistente que es caro, dejarlo que siga hablando y con voz calmada comentarle que lo que se está ofreciendo es de buena calidad y que esperará su decisión.

- Si el cliente comenta que está alto el precio, se le puede preguntar, ¿es para usted alto el precio o el costo? Si el cliente pregunta cuál es la diferencia, en ese momento se le explica los beneficios que tienen los productos que se están vendiendo para su salud personal y de su familia y que el precio es así porque lo vale el producto.
- Si el cliente pregunta por qué ese precio del producto, el vendedor puede comentar que si se compara con un producto comercial la diferencia existe en algunos pesos, pero la diferencia en los beneficios es más alta para su salud y el cliente se lo merece.
- Si alguno cliente comenta “deje pensarlo”, en ese momento se le comenta: nada más para mi propia información le quiero hacer una pregunta ¿Por qué quiere pensarlo, será por la calidad del producto o el precio? Con la respuesta que diga el cliente se puede seguir comentando y abrir la conversación. Nunca hagas la pregunta de forma fuerte porque se sentirá como algo agresivo.
- Si el cliente tiene curiosidad pero no está seguro de comprar, se puede comentar que lo que se está vendiendo tiene buena demanda, es de temporada y exclusivo, que es posible que se acabe muy pronto y se tendrá que esperar largo tiempo para volver a conseguirlo.
- Controla el tono de la voz al ofrecer el producto con voz suave y baja y súbela en el momento del cierre de la venta.

En la inversión...

- Comprar el material necesario para la cantidad que se va a producir
- Ahorrar dinero de lo que se gane para comprar más material o mejorar para aumentar la producción.
- Investigar y valorar lo que solicita la gente sobre su producto o nuevos productos
- Planear si el lugar es adecuado y suficiente o es necesario mejorarlo o hacer un cambio.
- Asociarse con personas dispuestas a compartir, trabajar, colaborar, arriesgarse y negociar.

Reconocer que hay en todo su proceso... 1.- Costos de producción, 2.-Costos de comercialización, 3.- Costo de mano de obra, 4.- Costo de manejo de mercancía, 5.-Precio de venta.