

PROPUESTA DE VALOR

INTEGRADOR + EDN
¡Convirtiéndote en lo mejor!

CADENA DE VALOR

SITUACIÓN
actual
 $1-1=0$

Clientes

Relación

Integrador

Distribuidor

Relación

Fabricantes

SITUACIÓN
ideal
 $1+1=3$

Clientes

Relación

Integrador

CONOCIMIENTO

+

TDN

¡Convirtiéndote en lo mejor!

Relación

Fabricantes



COMPLEMENTO INTEGRADOR + TDM

Integrador



Ingeniería

→ Suministro

→ Implementación

→ Operación

Integrador



TRANSACCIONAL VS. SOLUCIONES

VENTAS
actuales

VENTAS
ideales

TRANSACCIONAL

SOLUCIONES

MARCA

PROBLEMAS

MODELO

NECESIDADES

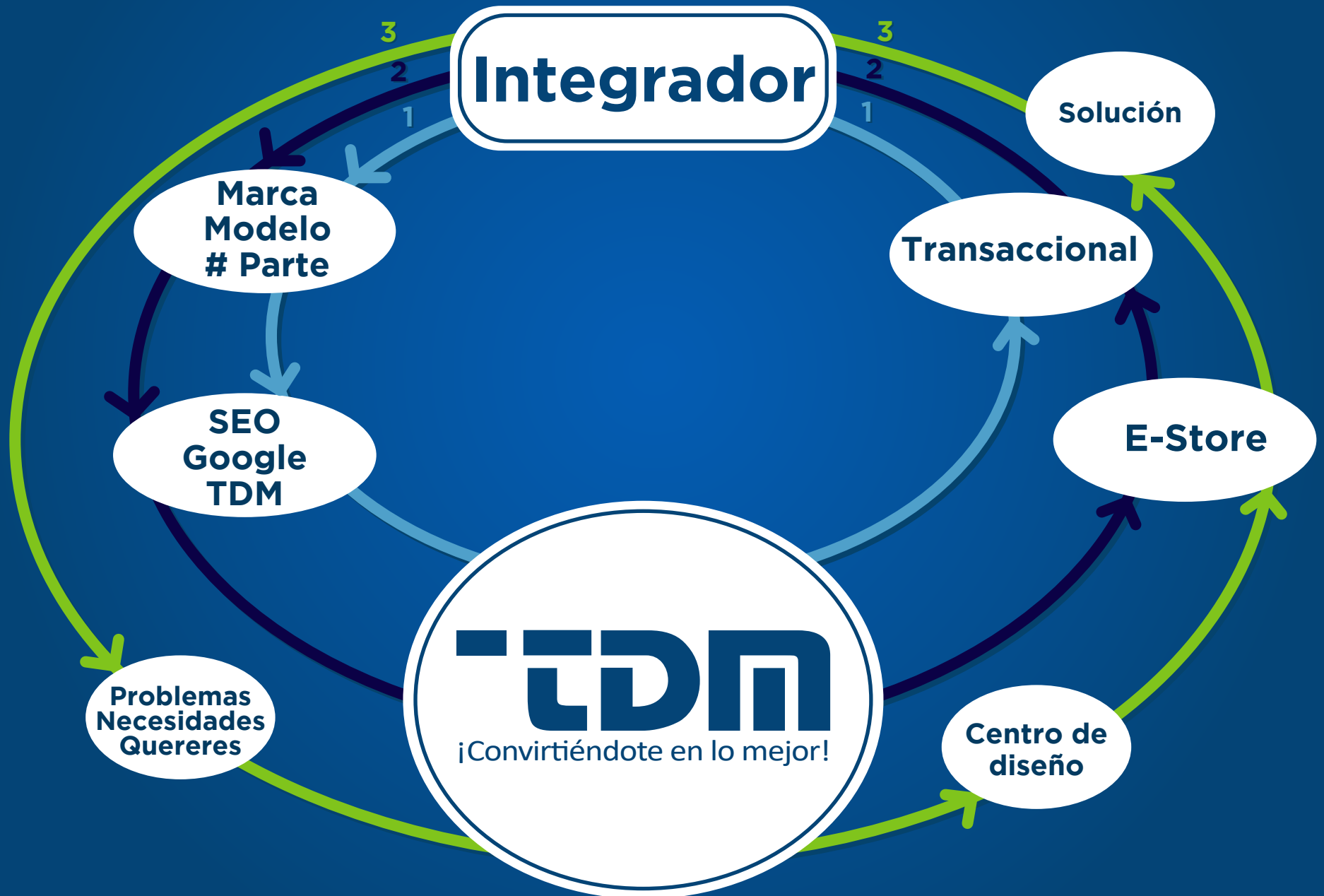
PARTE

QUERERES

\$

\$\$\$\$\$

CICLO DE VENTA



CENTRO DE DISEÑO

PAQUETES DE SOLUCIONES

Pasar de hacer soluciones a la medida a paquetes de soluciones

Ejemplos

Residencias

Oficinas

Salas de juntas

Salas de usos múltiples

Video walls

Beneficios

Reducir
tiempo de
ingeniería

Reducir
ciclo de
ventas

Incrementar
ventas

Facilitar
comprensión
de soluciones

E-STORE

Compra en nuestra E-Store
y aprovecha los precios especiales
para integradores

Te damos los pasos para que te des de alta aquí:



*Rápida
Disponibile 24/7
Sencilla
Accesible*

Entra a
www.tienda.tdm.com.mx
ó a www.tdm.com.mx
y dirígete a nuestra E-Store

1

Q www.tienda.tdm.com.mx

Dirígete a la parte superior
derecha, da click en

Registrarse.

0 Artículo(s) - \$0.00 USD

→ **Registrarse**

Llama Ahora

2

Completa todos los campos
requeridos. Marca la casilla de
Cliente VIP para obtener los
precios especiales de integrador.

3

Nombre

Email

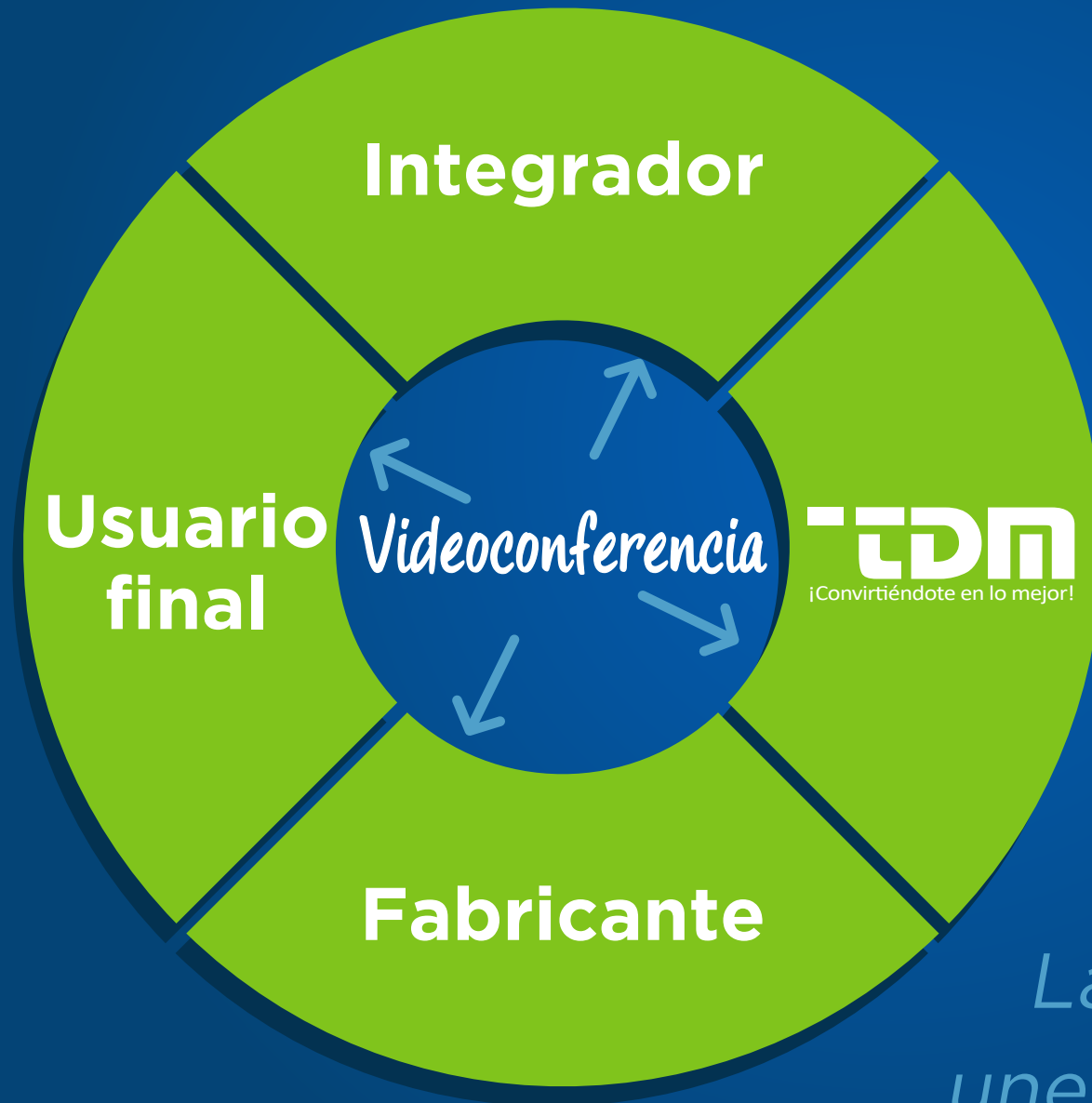
Te llegará un correo confirmando
el registro, y ya podrás disfrutar
los beneficios de la **E-Store**.

4



Mi Cuenta

UTILIZAMOS VIDEOCONFERENCIA PARA HACER LA INGENIERÍA CONTIGO



La videoconferencia une a todas las partes

PREGUNTAS CLAVE

- ➔ ¿Cómo lo va a utilizar?
- ➔ ¿Cuál es el problema que tiene?
- ➔ ¿Para cuándo quiere resolver el problema?
- ➔ ¿Cuál es el sentido de urgencia?
- ➔ ¿Qué pasa si lo compra?
- ➔ ¿Qué pasa si no lo compra?
- ➔ ¿Quién definió la ingeniería?

90% DE LAS RESPUESTAS

→ ¿Cómo lo va a utilizar?

No sé

→ ¿Cuál es el problema que tiene?

No sé

→ ¿Para cuándo quiere resolver el problema?

No sé

→ ¿Cuál es el sentido de urgencia?

¿Qué es eso?

→ ¿Qué pasa si lo compra?

No sé

→ ¿Qué pasa si no lo compra?

No sé

→ ¿Quién definió la ingeniería?

El cliente

ENTONCES:

¿Cómo le vas a ayudar a tu cliente a resolver sus problemas, necesidades y quereres?

¿Cómo te diferencias?

¿Cómo agregas valor?

¿Cómo vendes?

¿Cómo haces dinero?



¿CÓMO FASCINAR A TUS CLIENTES?

¡Aprendiendo a vender!

¡Aprendiendo a preguntar!

¡Aprendiendo a servir!



Para que tu cliente te diga: “ME FASCINAS, QUIERO TODO CONTIGO”

DEMOSTRACIÓN DE SOLUCIONES

SOLUCIONES GANCHO

 AUDIOCONFERENCIA:

CLEARONE

KONFTEL

PHOENIX

REVOLABS

 VIDEOCONFERENCIA:

CLEARONE

Nosotros ponemos
las soluciones, tú pones
a tus clientes.

 OPEN HOUSES


¡Convirtiéndote en lo mejor!

CLIENTE ACTUAL > CLIENTE RECURRENTE

“Adquirir un nuevo cliente es 6 a 7 veces más costoso que mantener un cliente actual”

Probabilidad de vender a un nuevo prospecto: **5-20%**

Probabilidad de vender a un cliente actual: **60-70%**

Las compañías ofrecen más incentivos por **conseguir** clientes que por **retener** a los actuales.

Los malos clientes se pierden por el **dinero**; los buenos por el **mal servicio**.

E - MARKETING

1 e-mail a la semana

Integradores a clientes

1 e-mail a la semana

**-Soluciones
-Ventas**

CDM a Integradores
¡Convirtiéndote en lo mejor!

1 Webinar al mes

Fabricantes a integradores

CONTACTO



arturo@tdm.com.mx



+52 1 (656) 301 2523



[arturo.tdm.com.mx](https://www.skype.com/people/arturo.tdm.com.mx)



+52 (55) 1204 0430



www.facebook.com/TDMVIDEO



www.youtube.com/arturotdmcommx



www.twitter.com/TDMVIDEO



www.linkedin.com/company/tdm-communications-inc.

¡Convirtiéndote en lo mejor!