



Esta presentación es todo lo que un vendedor puede ofrecer en un hogar. Recuerde que no necesariamente debe de darla completa pero de esta manera podrá garantizar una venta. Siempre aplique su estilo utilizando esta información.

PRESENTACIÓN

ATENCIÓN

Del cliente

Ej. Mi nombre es _____ el de usted es ___**Pedro**___ Pedro y el de ella es___**Carmen**___ Carmen gracias. Pedro y Carmen yo represento la compañía Polti de Puerto Rico. Estamos ubicados en Aguadilla en la carr. 107 antes de la base Ramey. Me siento muy contento de poder compartir con ustedes sobre un sistema maravilloso, nuevo e innovador que les traerá a usted y su familia unos beneficios increíbles en cuanto a la salud y la manera que nosotros podemos prevenir diferentes enfermedades y que a la misma vez, será nuestro ayudante en la limpieza de la casa.

POLTI es una compañía que representa diferentes productos alternativos para la salud de la familia y la limpieza del hogar.

-----**POLTI**-----

Quisiera poder darle algunos datos sobre la compañía POLTI

1. POLTI es líder mundial en venta de electrodomésticos.
2. Cuenta con una experiencia de alrededor de 40 años.
3. En el 2003 vendió 161 millones de euro.
4. Pertenece al europe 500.
5. Cumple con las normas más estrictas de control calidad que existen, obteniendo la certificación de ISO 9001:2000.

Con esta prueba documentada, ¿considera usted que POLTI es un equipo de excelente calidad, Y QUE ESTA TRATANDO CON UNA EMPRESA SERIA Y CONFIABLE?_____ ¡SÍ!

Entonces es importante mencionar cómo nosotros trabajamos. Yo tengo el gusto de hacerle esta presentación porque su amiga(o) me recomendó con usted. A su vez, a ella tuve el gusto de conocerla porque otra amiga suya me la refirió.

Por ello si yo le demuestro que Polti es un equipo extraordinario de limpieza ecológica que limpia profundamente cualquier superficie en su casa, purifica el aire que respiramos la puede usar como vaporizador en frio, ayudando a las personas que sufren de asma y alergia, puede ofrecerse una aromaterapia y con el puede ahorra tiempo, dinero y esfuerzo, ¿Usted me recomendaría con unos de sus familiares, amigo para que pueda continuar mi trabajo de promover la existencia de POLTI en Puerto Rico? _____ ¡SÍ!, ¡Pues es un trato!

En este momento empezamos a sacar referidos.

INTERES

Del cliente

La prevención es la manera que nosotros podemos cuidarnos de diferentes enfermedades.

¿Verdad que sí? No cree... No le parece... ¿Sí o no? (Dar Ejemplos).

Podemos ver y elegir lo que comemos y lo que bebemos. Pero: ¿cómo podemos elegir lo que respiramos? Con Polti podemos controlar lo que nosotros respiramos.

Las cosas que no vemos son las que más daños nos pueden hacer. ¿Por qué? Sencillamente por que no las vemos. (Dar Ejemplos)

PRESENTACIÓN DEL PROBLEMA

Antes de entrar en las características, ventajas y beneficios de nuestro sistema quiero hacerle una pregunta.

¿Dónde cree usted que está el aire más contaminado?

En el ambiente exterior o en el ambiente interior.

** INFORMACION CONSUMERS UNION

SABÍA USTED...

El ser humano pasa el 90% de su tiempo dentro del ambiente interior.

Respiramos 28 veces por minuto, 1,680 por hora, 40,320 por día.

1 pie cúbico de aire = 400 millones de partículas de polvo.

La naturaleza ejerce control sobre el ambiente exterior a través de tres agentes que son:

El agua – agente que limpia la naturaleza a través de la lluvia y el rocío de la noche.

El aire - refresca

El sol – purifica y destruye con sus rayos las bacterias y microbios.

DENTRO DEL AMBIENTE INTERIOR NO HAY ESE CONTROL

Actualmente agentes contaminantes como: *polvo, microbios, bacterias, parásitos* entran a nuestros hogares, autos, oficinas por tres vías:

a) Puertas b) Ventanas c) Zapatos

A través de ellos hay un tráfico constante de estos agentes.

Dentro del ambiente interior se almacena el polvo.

Una casa promedio acumula alrededor de 40 libras de polvo al año.

Existen tres condiciones dentro del ambiente interior que son:

a) oscuridad b) calor c) humedad.

Estas condiciones propician el desarrollo del **BMHP** que es:

bacterias, microbios, hongos y parásitos

EI BMHP causa enfermedades como:

asma, alergias, catarros, conjuntivitis, rinitis, dermatitis, bronquitis, pulmonía, dermatitis atópica, problemas respiratorios y otros.

POLTI nos ayuda a controlar la contaminación dentro del ambiente interior, al igual que la madre naturaleza.

POLTI Tiene la capacidad de limpiar, purificar y desinfectar simultáneamente en casi un 100%.

¿UN SISTEMA COMO ESTE NO SERÁ DE GRAN BENEFICIO PARA SU FAMILIA?

¿Verdad que sí? No cree... No le parece... ¿Sí o no?

¿ESTAN PREPARADOS PARA VERLO?

Explique proceso de filtración.

ESPECIFICACIONES

(Dar valor al equipo)

- Motor de 25, 000 rpm. (mayor capacidad de succión)
- Capacidad para mantenerse operando en uso continuo.
- Material (resistente y flexible)
- Posee control electrónico de 4 velocidades.
- Silencioso y fácil de operar.
- Recoge de 75 hasta 110 pies cúbicos de aire por minuto.
- Tiene una presión de 150 libras.
- Desinfectantes (90%) biodegradables.
- Extensión telescópica
- Únicos en la industria en poseer Patente Internacional.

CERTIFICACIONES

(Dar credibilidad)

DEMOSTRACION AMBIENTAL

FUNCIONES

Purificador de aire

- **Combate y destruye *Virus, Bacterias, Esporas y Hongos*.** En combinación con el desinfectante. (Explique y presente evidencias de las pruebas de laboratorios.)
- **Neutraliza y elimina** olores desagradables. (Explique)
- Combate la humedad excesiva que propicia el desarrollo de hongos, bacterias y microorganismos.

Trabaja como vaporizador en frío

- Ayuda a descongestionar el sistema respiratorio con el **Aceite de Eucalipto**, ayudando a personas que sufren de problemas de **asma y alergias**. (Explique).
- Excelente para tratamientos **aroma-terapéuticos**. (Explique).
- **Perfuma** un área en sólo minutos. (Explique).

** Demuestre las aromas y páselas para que el cliente las pueda oler.

** En este momento pregunte al cliente.

Los vacuum cleaner funcionan así... ¿Verdad que no?

POLTI Sustituye todos los métodos comunes de limpieza como:

A. Escoba - Mapo - Plumero - Paños - Detergentes - Desinfectantes

(Explique)

B. Vacuum Cleaners - Foco de mayor contaminación

(Explique y destruya la aspiradora, utilice como ejemplo la bolsa etc.)

Todos estos métodos son métodos de limpieza mentales porque en realidad no limpian. La propaganda comercial por radio, televisión y prensa nos han hecho pensar que limpian, pero sólo son limpiezas mentales.

POLTI nos ayuda como aspiradora a eliminar por completo todo tipo de métodos tradicionales de limpieza. Utiliza la más alta tecnología en sus cepillos multifuncionales, utilizándolos en todo tipo de superficie, ya sea horizontal como vertical. Tiene una base, (carrito), con dos ruedas traseras fijas y dos delanteras giratorias.

(Explique). **Utilizar todos los cepillos. Haga todas las pruebas con paños blancos. Utilizar cepillo de piso al final.**

Luego de terminar con los cepillos demuestre la bolsa al vacío y explique uso de la misma. Utilizar.

Antes de entrar a la parte del mattress pregunte:

¿QUE PARTE DE LA PRESENTACIÓN LE A IMPACTADO MÁS HASTA AL MOMENTO?

CONVENCIMIENTO FINAL

Del cliente

LO QUE LE PRESENTAREMOS AHORA ES UNA DE LAS PARTE MÁS IMPORTANTE DE NUESTRO SISTEMA.

C. **Mattress** - Explique el problema del “**ÁCARO**”

>Prepárese para explicar el TURBO BRUSH y demuestre como se utiliza en alfombras y mattress.

>Prepare el ambiente para pasar a la habitación.

>Solicite a su cliente que levante sólo una esquina del forro del mattre para realizar la prueba; mientras usted acomoda el sistema, solicite a su cliente que le indique cuando puede pasar al cuarto. Dé instrucción a su cliente y comience a preparar el sistema. En la habitación del cliente explique el uso del TURBO BRUSH, (como debe de pasarlo). Emita comentarios que favorezcan el cierre. Dentro de la habitación puede utilizar, si fuese necesario algunos de los cepillos para realizar otras pruebas, o explicar como puede utilizarse dentro del cuarto.

NOTA:

- Mencione que el mattress es la pieza que nadie limpia. Lavamos la ropa todos los días sin embargo el mattress nunca lo limpiamos.
- En el mattress utilice paños negros y envolver en papel de aluminio.
- Enseñe el agua. Puede echar el agua en un vaso, esperar 3 minutos y Explique. (sedimento en el fondo del vaso = excremento, sustancia grasosa en la superficie = piel humana).
- Al terminar la demo del mattre pregunte,
¿REALMENTE, UN PRODUCTO COMO ESTE SERÍA DE GRAN BENEFICIO PARA SU FAMILIA? ¿NO LE PARECE?
- ¿Cuál mattre piensa limpiar usted primero?

**** CIERRE FINAL ****

El poder prevenir diferentes enfermedades en el futuro debe de ser una decisión que debemos tomar en el presente.

Ya usted ha visto los grandes beneficios que el sistema POLTI le traerá a su hogar.

GARANTÍA

Hablando de la garantía quisiera hacerle una pregunta.

Invertir en un sistema que tiene una garantía de 5 años en el motor... que si se dañase no le preguntaremos porque, ¿No es una sabia decisión? ¿Verdad que sí? No cree... No le parece... ¿Sí o no? Púes esa es la garantía que le ofrece a usted POLTI.

PRECIO, FORMA DE PAGO Y OFERTA

Esta parte debe de decirse corrido

La inversión del equipo es de 1,795.00 pero hoy tenemos una gran oferta de \$200.00 de descuento con solamente referirnos algún prospecto que nosotros podamos visitar y le saldrá solamente en \$1,595.00

El equipo incluye:

- Todos los accesorios
- Kit de recoger agua
- Cepillo de mattress
- Bolsa de limpieza al vacío
- Las aroma-terapias
- El desinfectante

El equipo viene con todo lo que te he presentado.

El proteger nuestras familias debe ser la prioridad #1 y viene siendo una responsabilidad de todo adulto, **PERO TAMBIEN UNA GRAN SATISFACIÓN.** ¿Verdad que sí? No cree... No le parece... ¿Sí o no?

Por eso es que unos de los beneficio que nos ofrece POLTI es que se adapta a cualquier presupuesto y le brinda diferentes formas en las pueda ser suyo.

FORMA DE PAGO

Las diferentes formas de adquirir el sistema son las siguientes:

1. Efectivo
2. Cheque
3. Tarjeta de crédito
4. Plan de pagos

OFERTA DE HOY

En adición a los \$200.00 que se brindo de descuento usted al convertirse en promotor de nuestra compañía y referirnos solamente 6 clientes que pueden ser familiares, amistades, vecinos, personas que sufran de asma o alguna condición respiratoria o personas que le fascine la limpieza y estos adquieran el producto la compañía le otorga un certificado donde le devolvemos la cantidad de \$1,000.00. **¿Qué le parece?** (Dar testimonios de personas).

En este momento empiece a tomar información del cliente.

DESPEDIDA

A. Ej: Le felicito Sr. _____ Usted acaba de adquirir un sistema extraordinario que le ayudará a controlar y mejorar el ambiente interior y como resultado la salud de usted y su familia.