

# PROCESO COMERCIAL



# PROCESOS

- + PROCESO DE MERCADOTECNIA
- + PROCESO DE VENTAS
- + PROCESO DE VERIFICACION

# PROCESO DE MERCADOTECNIA

## ON SITE

PROSPECTACION

- + PROMOTORES (OPC)
- + CONTRATAR ENTRENAR Y MOTIVAR

# PROCESO DE MERCADOTECNIA

## Programas

### IN HOUSE

- + SOCIOS
- + FLY & BUYS
- + REFERIDOS
- + RENTERS
- + INTERCAMBIOS

# PROCESO DE MERCADOTECNIA

## OUT HOUSE

- + AEROPUERTO
- + ARRENDADORAS DE CARRO
- + LOCACIONES TEMA
- + CALLE
- + CENTROS COMERCIALES

# PROCESO DE MERCADOTECNIA

- + INVITACION
- + CALIFICACIONES (Q, CT, NQ, NT)
- + HOSTESS CALIFICADORA
- + SHOW FACTOR

# PROCESO DE MERCADOTECNIA

## OFF SITE

- + PROGRAMAS DE SEGMENTO NACIONAL
- + BRIGADAS
- + CAMBACEO

# PROCESO DE VENTA

**LINER, CLOSER, FRONT TO BACK.**

- + PRIMERA IMPRESION
- + ROMPER EL PACTO (FRONT END)
- + INSENTIVOS DE PRIMERA VISITA
- + ROMPER EL HIELO
- + DISCOVERY

# PROCESO DE VENTA

+ TOUR

+ PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

+ OFERTA

+ CIERRE

+ PAPELERIA Y FIRMAS

# PROCESO DE VERIFICACIÓN

## VLO (VERIFICATION LOAN OFFICER)

- + T.O. REP A VERIFICADOR (CON ESPECIFICACIONES VENTA)
- + ENTREVISTA PERSONAL
- + VERIFICACION DE FIRMAS Y CONTROL DE CONTRATO
- + ENTREGA DE DOCUMENTACION EXPLICANDO CADA UNO
- + HOJA DE VERIFICACION CON LOS PUNTOS MAS IMPORTANTES A ACLARAR QUE PUDIERAN SER UNA RAZON PARA CANCELAR
- + LLAMADA DE CONFIRMACION AL DESARROLLADOR O CORPORATIVO.

# PROCESO DE VERIFICACIÓN

## PUNTOS ESCENCIALES EN UNA VERIFICACIÓN

- + COSTO ADICIONAL
- + RESTRICCIONES DEL USO
- + TIPO DE UNIDAD
- + PLANO DE UNIDAD
- + DETALLES DE INCREMENTOS (INFLACIÓN)
- + MARCAS DE LOS DIFERENTES DESARROLLOS
- + CUOTAS OBLIGATORIAS
- + POLITICAS DE RESERVACIÓN

GRACIAS

JAVIER ROBLES