



Charla de Capacitación Comercial

VuaRam

Presentador: Guido Vuano

Temario:

1. Historia de la Marca / Trayectoria
2. Líneas de Productos / Marcas
3. Diferenciales
4. Conclusiones
5. Preguntas / Respuestas

1- Historia de la Marca:

- +60 años junto a la industria automotriz argentina
- Equipo original de las principales marcas del país
- Desarrollo propio de nuevos productos
- Sistema de aseguramiento de la calidad
- Adquisición de los herramientas de GMG y Carvic

2- Líneas de Productos:

- Llaves conmutadoras de luces y limpia parabrisas
- Llaves teclas
- Sensores de nivel de combustible
- Interruptores de ignición

Línea Liviana:

- Chevrolet
- Citroën
- Fiat
- Ford
- Peugeot
- Renault
- Toyota
- Volkswagen

Línea Pesada:

- Chevrolet
- Ford
- Iveco
- Mercedes Benz
- Scania
- Volkswagen

Línea Agrícola:

- Deutz/Fahr
- Fiat
- John Deere
- M.Ferguson
- Zanello
- Universal

3- Diferenciales:

- Marca reconocida en el mercado
- Calidad reconocida de producto
- Amplia cobertura de modelos en las distintas líneas
- Producción nacional e importación directa
- Desarrollo continuo de nuevos productos
- Relación precio-calidad conveniente
- Respeto por el canal de comercialización
- Asistencia al distribuidor (técnico-comercial)
- Catálogo de productos y ranking de ventas disponibles
- Stock propio / Pronta entrega
- Sistema de garantías y atención post venta.

4- Conclusiones:

- Brindar argumentos de ventas para el equipo comercial
- Reforzar conocimiento de producto en la fuerza de venta
- Informar las últimas novedades comerciales
- Profundizar la venta de **VuaRam** en el **Distribuidor**
- Desarrollar la línea de sensores de nivel de combustible
- Explorar potenciales necesidades y nichos de mercado
- Desarrollar incremento del negocio entre las empresas



Muchas gracias!!!!