

Plan de Trabajo FRANQUICIATARIOS 2012

Recupera tu inversión y genera ganancias



Folios
Digitales®



❖ Socio Franquiciatario

A continuación te presentamos esta guía con la cual vamos a poder activar nuestro negocio. Si ya tienes activa tu venta te felicito, si no es así, nuestro objetivo es activarla.

El objetivo es recuperar nuestra inversión lo más pronto posible y empezar a generar ganancia, lo que necesitamos primero es organizarnos cuál será el sistema que se ocupará, formación de equipos de ventas, prospectadores, mesa de control, etc.

Para nuestra organización la prioridad es la venta de licencias de distribución y producto.

Hay mucha gente que tiene más negocios, y no se han enfocado al 100%, esta guía podrá darnos una idea para encaminar el negocio por el cual se invirtió, usted y nosotros trabajaremos juntos.





Plan estratégico 2011

¿Cómo vender más distribuciones?

1

ORGANIZA TU NEGOCIO

Te mostramos las siguientes propuestas para activar tu negocio. Existen muchas estrategias para llegar a donde quieras.

Vende por Cambaceo

Trabaja con chicos que vayan puerta por puerta buscando prospectos, nosotros te damos el material de presentación.

Busca el perfil ideal

- Impresores
- Despachos de contadores
- Emprendedores
- Cámara de comercio (canaco)
- Canacintra
- Coparmex

Aprovecha

- Grupos de prospección
- Apertura de empresas
- Sindicatos IMSS su sindicato (SNTSS)
- Fiscalistas
- Gasolineras
- Casetas de cobro autopistas

Identifica prospectos en establecimientos

En copiadoras, papelería, cafés internet cerca del SAT a ellos podría interesarles dar el servicio de venta de facturación

Volantea afuera del SAT





2

PUBLÍCATE

Genera expectativa y vende

Utiliza los medios adecuados para tu mercado, que sean eficientes en donde vives.

- Google addwords
- Ve a la cámara de la industria gráfica y compra base de datos
- Ve al colegio de contadores
- (CANACO) (COPARMEX) internet y sección amarilla
- Asociación Nacional de Fiscalistas ANAFINET (internet)
- Conéctate a Facebook y Twitter

Ofrece tu producto, tus conocidos y no conocidos sabrán que puede ser una buena opción de negocios y si necesitan producto te buscarán a ti.





3

PLAN ESTRATÉGICO POR MÓDULOS

El módulo FD® es un espacio de atención al público. Es una isla que se encuentra en el interior de las Plazas más estratégicas de los municipios territoriales de cada franquiciatario FD®.

· Costco, Sam's, Walmart, Soriana, Comercial Mexicana, SAT, etc.

Aquí se realizan ventas directas de productos y determinados trámites que complementan la venta

Material de Trabajo



En caso de requerir otro modelo, proporciónenos las medidas y el departamento de publicidad se encargará de diseñar los elementos necesarios.





❖ Fuerza de Venta

EQUIPO

Contrata 2 personas que estarán en los módulos preferentemente viernes, sábado y domingo que hay mas afluencia de gente.

PERFIL

Jóvenes de entre 19-23 años, activos, con actitud emprendedora, sin pena a acercarse a la gente.

FUNCIÓN

En su estancia en los módulos entregarán volantes y realizarán una encuesta.
El formato de encuesta se anexa a este documento.

SUELDO

Para asegurar la elección del cliente adecuado es decir, que posee con el capital para comprar una distribución, les recomendamos ofrecer un salario base \$200.00 por el fin de semana (opcional) y por cada prospecto que sea cerrado se le dará \$ 500.00, con esto el prospectador se preocupara por traer clientes buenos porque si por semana llegan a cerrar 5 distribuciones ya se gana \$2,500.00 x semana o si trae más prospectos todavía, más calificados y se cierran 10, ya gana \$5000.00 en una semana, esto impulsara a nuestro prospectador a preocuparse por su trabajo.

Se recomienda tengamos un equipo aparte de 3 a 5 personas (cerradores) para que todo lo que los prospectadores recaben el fin de semana, nosotros en nuestra oficina estemos listos para atacar el mercado, realizando citas en oficinas o dando un seguimiento por teléfono.



☰ Encuesta a prospectos

Buenas tardes...

¿Conoce los beneficios de la facturación electrónica?

Respuesta: sí

Conoce los beneficios de hacer negocio con la facturación electrónica?

Respuesta: no

¿Sabía usted que el negocio de la facturación electrónica registra 20 a 1 ingresos VS inversión?

Según la revista Entrepreneur la facturación electrónica es el negocio con mayor potencial de ganancias para este año.

¿Le gustaría saber más al respecto?

¿Me permite tomar sus datos?

Un asesor de negocios lo llamara para ampliar la información.

NOMBRE:

DIRECCIÓN:

TELÉFONO: |
LD

CELULAR: |
LD

RADIO: ID:

FACTURA: SI NO

GIRO COMERCIAL:

COMENTARIOS:

PROSPECTADOR:



☰ Contacto

Nuestro objetivo es que siempre obtengas ganancias, recuerda que la prospección bien llevada y trabajada será una herramienta fundamental para tener clientes a quién llamar y poder concretar citas.

Se sugiere que se lleve a cabo nuestro plan de prospección lo más pronto posible para obtener resultados inmediatos.

Para cualquier duda o sugerencia de nuestro programa estamos abiertos para mejorar.

Folios Mexicanos Digitales Digitales S.A. de C.V.
Priv. Topacio 3505 - 5 Residencial Esmeralda
Puebla, Puebla. C.P. 72400

Telefono: 01 800 0872 884

distribuidores@foliosdigitales.com

www.foliosdigitales.com





Folios Digitales es el Proveedor Autorizado de Certificación
más cercano a tí.