

# **GO TO YARD**

## **MACHINERY EQUIPMENT**

**NUNCA OPERES MAQUINARIA EN ESTOS ESCENARIOS.**

**EFFECTOS NEGATIVOS DE LA INACTIVIDAD EN TUS EQUIPOS.**

**LO QUE DEBE SABER UN COMISIONISTA DE MAQUINARIA PESADA.**

**SELECCIONA EXCAVADORAS COMO UN PROFESIONAL.**

**6 CONSEJOS PARA CERRAR MÁS VENTAS.**



**LIBROS QUE TE HARÁN UN VENDEDOR DE ÉXITO.**

Queridos lectores,

Es un placer darles la bienvenida a una nueva edición de nuestra revista. En esta ocasión, quiero reflexionar sobre un tema que a menudo pasa desapercibido en el mundo de los negocios: el poder de la lectura para transformar la percepción de un vendedor.

Nuestro viaje a través de estas páginas nos lleva a explorar una amplia gama de temas relacionados con la industria de la maquinaria, desde consejos sobre cómo seleccionar la excavadora adecuada hasta estrategias para detectar maquinaria robada.

Cada artículo, cuidadosamente seleccionado, está diseñado para equiparte con el conocimiento y las herramientas necesarias para destacar en tu campo. Pero permítanme destacar un tema que a menudo se pasa por alto: la lectura como una herramienta transformadora para los vendedores.

A medida que avanzamos en nuestra carrera, a veces olvidamos el poder que tiene un buen libro para cambiar la forma en que vemos el mundo y, por supuesto, nuestra profesión. En la sección "Libros que te convertirán en un excelente vendedor", exploramos títulos seleccionados que pueden revolucionar tu enfoque de las ventas y ayudarte a sobresalir.

La lectura no solo proporciona conocimiento práctico, sino que también abre puertas a nuevas perspectivas y enfoques.

En el mundo de las ventas, donde la adaptabilidad y la comprensión profunda de las necesidades del cliente son cruciales, la lectura puede marcar la diferencia. Como vendedores, estamos en constante interacción con personas, y cada interacción es una oportunidad para influir positivamente. Pero, ¿cómo podemos influir de manera efectiva si no estamos constantemente mejorando y ampliando nuestra comprensión del mundo que nos rodea?

Queremos brindarte información que tenga un impacto directo en tu éxito profesional y personal.

Entonces, mientras hojeas estas páginas, te invito a considerar el poder de la lectura en tu vida. Un libro puede transformar la forma en que ves tus desafíos y te proporciona la sabiduría para abordarlos de manera más efectiva.

¡Gracias por acompañarnos en este viaje!

Sinceramente,

Edgar Garrido Vargas.

**GOTOYARD**  
MACHINERY EQUIPMENT

**NUNCA OPERES MAQUINARIA EN ESTOS CASOS.** 04

**MEJORA LA EFICIENCIA EN TUS MÁQUINAS.** 06

**EFFECTOS ADVERSOS DE LA INACTIVIDAD.** 08

**LOS CONOCIMIENTOS QUE DEBE TENER UN COMISIONISTA.** 10

**LIBROS QUE TE CONVERTIRÁN EN UN EXCELENTE VENDEDOR.** 12

**SELECCIONA UNA EXCAVADORA COMO UN PROFESIONAL.** 16

**LA INFLUENCIA DEL TAMAÑO DEL CUCHARÓN DE SERVICIO.** 20

**6 CONSEJOS PARA INCREMENTAR TUS PROBABILIDAD DE CERRAR MÁS VENTAS.** 26

**DISEÑANDO UNA ESTRATEGIA DE COMISIONES PARA TU NEGOCIO.** 28

**DETECTA MAQUINARIA ROBADA.** 30





La operación de maquinaria es una labor que requiere concentración plena y precisión que debe acompañarse de un enfoque en la seguridad.

En ocasiones ya sea por el afán de completar tareas en menor tiempo o por desconocimiento generalizado se puede poner en riesgo no solo tu propia seguridad sino a las de otros trabajadores y personas aledañas.

La siguiente lista considera 7 escenarios en los que no deberías operar maquinaria.

#### **1.-Falta de capacitación y experiencia:**

Emplear un vehículo o máquina sin la formación adecuada puede traer consigo situaciones críticas donde se expone la integridad del operador y personas adyacentes al área de trabajo.

Aunado a ello, considera que a pesar de que exista una capacitación teórica previa, la experiencia real de emplear un equipo por años es lo que brinda la experiencia.

**2.-Mantenimiento inadecuado:** Si el vehículo que estás por operar no cuenta con un mantenimiento rutinario adecuado y si además no fue inspeccionado previa operación, es posible que existan problemas de tipo mecánico, eléctrico y electrónico que no sean evidentes a simple vista lo cual supone poner en riesgo tanto la integridad del personal como la de la máquina.

**3.-Condiciones climáticas adversas:** La operación de una máquina en condiciones de lluvia intensa, neblina excesiva que dificulta la visibilidad, nieve, vientos fuertes, etc. Podrán disminuir la capacidad de reacción del operador, lo que se suma a un deficiente control del equipo. Esto es un escenario que propicia resbalones, derrapes y otros accidentes que ponen en riesgo al personal.

## NUNCA OPERES MAQUINARIA EN ESTOS CASOS.

**4.-Fatiga, agotamiento y consumo de sustancias:** La operación de maquinaria requiere una concentración total y constante en la tarea a realizar.

Si un operador se encuentra fatigado o bajo la influencia de alguna sustancia que modifique negativamente el tiempo de reacción, la coordinación y juicio del operador se expondrá a un accidente grave que afecte a todo el sitio de trabajo.

**5.-Zonas congestionadas:** La ausencia de un espacio adecuado para maniobrar una máquina es una de las principales razones que ocasionan la colisión. Si la zona de trabajo es congestionada o llena de obstáculos se incrementará la probabilidad de generar tanto daños al entorno como al vehículo.

**6.-Problemas de salud:** Si te encuentras enfermo o con problemas de salud que puedan afectar tu capacidad de reacción y concentración o cualquier otro que te imposibilite operar con seguridad una máquina no deberías hacerlo. Ejemplos comunes son condiciones médicas que propicien mareos, desmayos, reducción de la visibilidad, etc.

**7.-Ausencia de equipo de protección personal (EPP).**

Los puntos anteriores pueden combatirse cumpliendo con los siguientes lineamientos:

-Asegúrate de tener una formación adecuada y experiencia en el vehículo que emplearás.

-Comprueba de forma regular que el mantenimiento se haya llevado a cabo e inspecciona tu vehículo previa operación.

-Verifica que las condiciones climáticas sean favorables para ejecutar tu labor.

-Evita a toda costa operar un vehículo si te encuentras fatigado, agotado, enfermo o bajo la influencia de alcohol, drogas u otras sustancias que afecten al sistema nervioso.

-Utiliza siempre el equipo de protección personal.



# MEJORA LA EFICIENCIA EN TUS MÁQUINAS.

El tiempo de actividad de una máquina es esencial para maximizar la productividad y mantener costos bajos. A continuación, te mostramos 7 puntos de importancia que podrás complementar con tu experiencia para lograrlo:

## 1.- Lee el manual de operación y mantenimiento:

Todo vehículo deberá incluir un manual en el que a grandes rasgos se detallan las instrucciones de funcionamiento, mantenimientos periódicos e información adicional. Este recurso deberá consultarse antes de usar por primera vez una máquina independientemente de la experiencia del operador.

**2.-Capacitación del operador:** Un operador bien capacitado es menos propenso a cometer errores que conducirían a un vehículo a la inactividad. Además, se ha demostrado que la capacitación se vincula a mejoras en la eficiencia, ahorro de combustible, prevención y reducción de daños.

**3.-Uso adecuado:** Respeta las limitaciones de tu vehículo utilizándolo siempre bajo las especificaciones del fabricante.

Evita las sobrecargas, maniobras peligrosas o la operación bajo condiciones para las cuales la máquina no fue diseñada, ya que reducirás significativamente el tiempo de vida útil de componentes lo que conducirá a la inactividad por reparación.



**4.- Mantenimiento preventivo:** Establece un plan de mantenimiento preventivo siguiendo las recomendaciones del fabricante plasmadas en el manual de operación y servicio.

Recuerda que esta clase de mantenimiento incluye a grandes rasgos cambios regulares en fluidos, inspecciones regulares a componentes, ajustes, lubricación, etc. Todas estas actividades reducirán la probabilidad de fallas que conduzcan a la inactividad no planificada.

**5.- Inspecciones regulares:** Realiza inspecciones a tu máquina previa y post operación para identificar problemas de forma temprana.

Además, sigue las recomendaciones del fabricante y considera la comprobación de diferentes componentes como lo son neumáticos o zapatas, frenos, luces, controles etc.

**6.-Registro:** Lleva un registro completo y detallado de todas las inspecciones, mantenimiento y reparaciones que fueron realizadas a tu máquina.

De esta manera podrás dar un seguimiento completo al rendimiento del vehículo, identificar áreas en las que puedan suscitar fallas y poder tomar decisiones informadas.

Adicionalmente establece programas de mantenimiento, esto te ayudará a evitar que las fallas se conviertan en graves y costosas.

**7.-Medio ambiente:** Evita la operación del vehículo bajo condiciones extremas o en entornos que puedan repercutir directamente en fallas mecánicas.

Recuerda que solo debes utilizar el vehículo en labores para las que fue diseñado esto incluye el ambiente en el que se desempeñará.



## EFECTOS ADVERSOS DE LA INACTIVIDAD DE VEHÍCULOS.

El tiempo de inactividad de la maquinaria es un problema que puede traer consecuencias significativamente negativas que van más allá de una interrupción temporal en la operación de un equipo. De hecho, se estima que esta puede costar alrededor del 5 al 20% de los ingresos anuales para una empresa.

La siguiente lista considera los efectos adversos más comunes del tiempo de inactividad:

**1.-Reduce la producción:** Una máquina en estado de inactividad equivale a un paro en la línea de producción lo que en consecuencia suele llevar al retraso en los plazos acordados para uno o más proyectos y por consecuencia reducir la capacidad de percibir ingresos. De prolongarse de forma indefinida podrá tener un efecto dominó a futuro que afecte tus finanzas.

**2.-Costos:** Todo vehículo en estado de inactividad independientemente de su falla genera un costo por mantenimiento reactivo o correctivo según la perspectiva desde la que se aborde la reparación.

Además, será necesario considerar que los costos por operación y el salario de otros trabajadores vinculados a la máquina seguirán vigentes incluso cuando la máquina está parada lo que aumenta los costos laborales sin que exista una producción correspondiente.

**3.-Reputación:** En el momento en el que el tiempo de inactividad impacta significativamente en el cumplimiento de plazos estarás poniendo en juego la reputación de tu empresa lo que significa que tus clientes pueden perder la confianza en tu capacidad de resolver problemas y entregar proyectos a tiempo dentro de un presupuesto previamente acordado.

Recuerda que esta información se puede transmitir boca a boca afectando a tus clientes potenciales futuros.

**4.-Menos oportunidades:** El tiempo de inactividad puede influir directamente en generar nuevas oportunidades de negocio. Si una empresa es incapaz de mantener en funcionamiento sus máquinas y si esto coincide con momentos críticos en los que se requiera generar un nuevo contrato de urgencia, es posible que lo pierdas.

**5.-Depreciación:** Si el tiempo de inactividad se prolonga indefinidamente es posible que el vehículo no reciba el cuidado adecuado ya sea en inspecciones regulares, mantenimiento preventivo, etc. Esto hará que su valor en el mercado disminuya de forma acelerada.

**6.-Efectivo:** Una máquina detenida mantiene costos fijos que se seguirán acumulando a lo largo del tiempo, mientras tanto los ingresos disminuyen por la ausencia de producción lo que puede llevar a una tensión financiera por falta de flujo de efectivo.

Además de lo mencionado, otros efectos negativos se asocian a la interrupción de la cadena de suministro que puede incidir en otras partes involucradas de la empresa. Ten en cuenta que debes implementar medidas para reducir el tiempo de inactividad como lo son el mantenimiento preventivo, predictivo y correctivo, así como la capacitación del personal operativo.



## LOS CONOCIMIENTOS QUE DEBE TENER UN COMISIONISTA DE MAQUINARIA.

Los comisionistas de éxito en el mercado de la maquinaria son profesionales con un profundo conocimiento sólido en distintas ramas que combinan con habilidades personales como la comunicación y negociación para construir relaciones comerciales que se traducen en ventas exitosas.

La lista siguiente muestra seis de estas características:

**1.-Conocimiento técnico e interpretación:** Los comisionistas deberán ser capaces de entender e interpretar las especificaciones técnicas de los diferentes tipos de máquinas.

Esto ayudará a presentar sus productos y responder preguntas de forma como lo pueden ser ventajas significativas entre dos o más modelos, selección adecuada de un vehículo o herramientas en función de necesidades, etc.

**2.-Conoce el mercado:** Toda persona involucrada en comisiones por venta o renta de maquinaria deberá conocer las tendencias actuales de la industria no sólo limitándose a vehículos de reciente incorporación al mercado, si no sumando aquellas marcas y modelos que se han ganado la confianza de miles de compradores a lo largo de los años.

Esta información permitirá detectar con facilidad oportunidades para sumar ventas y al mismo tiempo adaptarse a cambios imprevistos.

**3.-Comunicación:** Los comisionistas exitosos suelen tener como característica distintiva la comunicación clara y persuasiva.

Esto será indispensable para escuchar las necesidades de un cliente potencial y posteriormente expresar con facilidad el conjunto de beneficios que se obtendría por adquirir una máquina específica

independientemente del grado de conocimiento técnico con el que cuente su interlocutor brindando siempre soluciones en función de necesidades.

**4.-Negociación:** Durante el proceso de venta de uno o más vehículos es posible que se presenten problemas por falta de acuerdos entre las partes involucradas.

El comisionista deberá ser capaz de manejar objeciones y proponer soluciones satisfactorias tanto para la empresa que vende el artículo como al cliente. Para ello será necesario hacer uso de habilidades interpersonales como la empatía y la capacidad de generar conexiones.

**5.-Habilidad para aprender y adaptación:** La industria de la maquinaria se encuentra en constante cambio debido a las preferencias de los clientes, por lo cual será necesario investigar en función de las necesidades específicas de cada usuario para así aprender nuevos conocimientos y habilidades para sumar a los ya existentes.

6.-Conocimiento financiero y en ventas: Un comisionista de éxito se asegura de conocer de principio a fin toda estructura de precios, comisiones, descuentos, beneficios financieros y limitaciones para explicar de manera efectiva a sus clientes los motivos por el cuál su máquina es la mejor opción.

Además, hace uso de sus habilidades interpersonales para cultivar la confianza y mantener la comunicación a lo largo del proceso y cierre de ventas.

Toda la información mostrada deberá complementarse en la medida de lo posible con la experiencia adquirida previamente en el mercado para incrementar la efectividad.

## LIBROS QUE TE CONVERTIRÁN EN UN EXCELENTE VENDEDOR DE MAQUINARIA.



Adamson, B., Dixon, M., & Merino Sánchez, M. I. (Traductor). (2019). El vendedor desafiante. Empresa Activa.

El mercado de maquinaria es un entorno sumamente competido que una vez dominado permite obtener grandes ingresos independientemente si eres o no propietario de equipos, para ello deberás centrar tu atención en mejorar tus habilidades en ventas por lo cual te sugerimos los siguientes libros que te ayudarán a destacar de entre tus competidores y brindar soluciones a tus clientes potenciales:

**“El vendedor desafiante”** de Matthew Dixon y Brent Adamson: Este libro propone transformar el perfil popular de un vendedor basado en forjar relaciones para obtener clientes y aterrizar la interacción en lo que los autores denominan como “Tensión constructiva” motivando al vendedor a mostrar sus conocimientos para lograr diferenciarse, adaptándose a las necesidades y tomar el control de una venta.

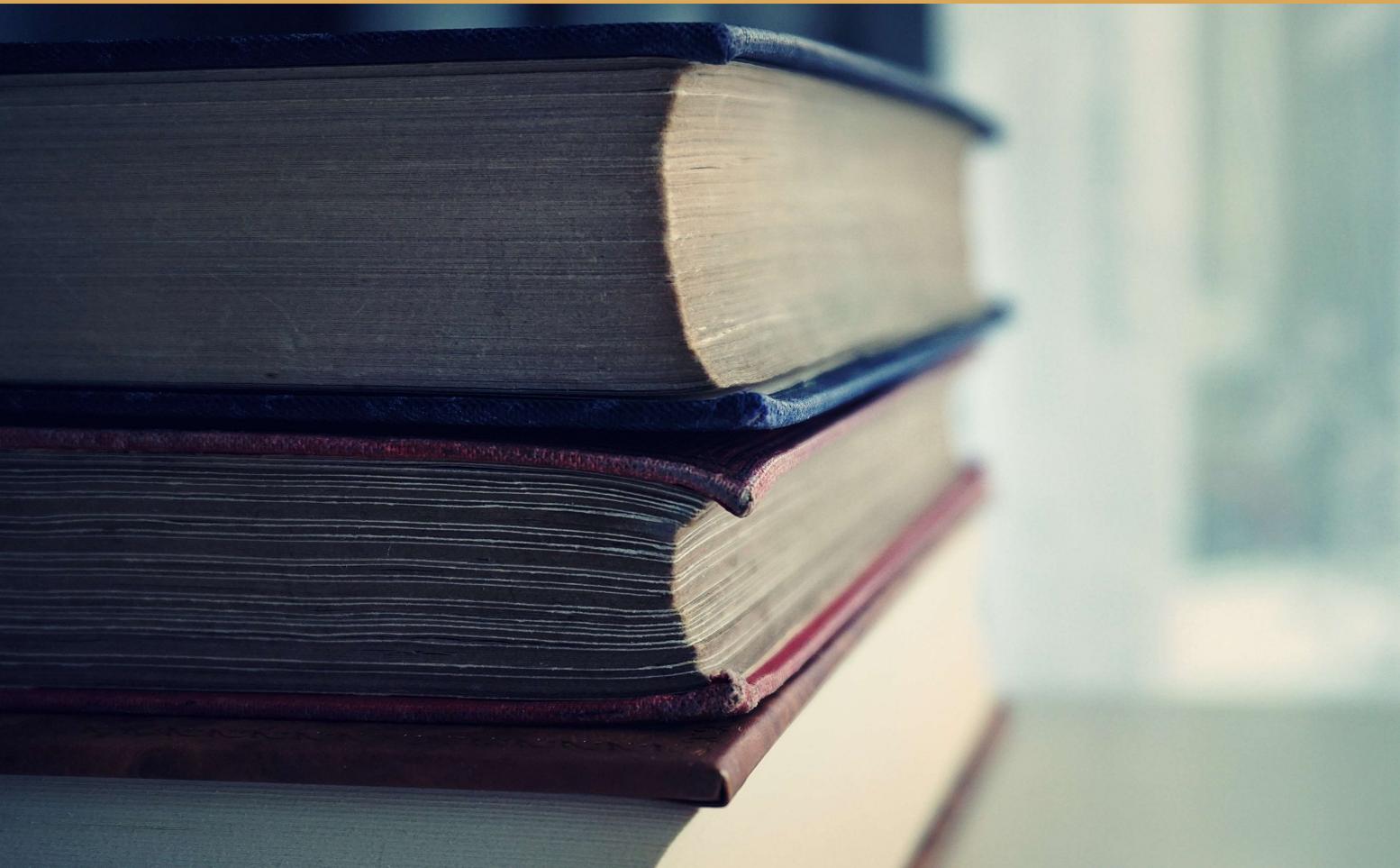
El vendedor buscará desafiar las convicciones de sus clientes para ayudarlos a replantear sus necesidades y así conducir a una solución estratégica. El texto tiene como fundamento un estudio realizado por el “Sales Executive Council” (SEC) y su enfoque es aplicable a la venta de maquinaria por considerarse un mercado difícil, algo en lo que los vendedores denominados como desafiantes tienen una predominancia de éxito ya que sus clientes suelen tener necesidades específicas que pueden abordarse desde más de una perspectiva.

Este material deberá complementarse con un conocimiento técnico amplio en vehículos y tu experiencia previa en resolución de problemas para los distintos rubros en los que se emplea la maquinaria.

**“Solution Selling: Creating Buyers in Difficult Selling Markets”** de Michael T. Bosworth: Es una obra destinada a mercados desafiantes como lo es la maquinaria. Bosworth busca modificar el proceso de venta tradicional bajo la premisa de que los compradores requieren soluciones a problemas específicos que van más allá de adquirir un producto o servicio, se incluye el concepto de “Venta honorable” en el que un vendedor deberá estar seguro de aportar un valor real para cumplir con las necesidades de sus clientes y establece una metodología para el manejo conversacional hacia una decisión de compra.

La publicación de este libro se realizó en 1994 y la metodología que describe se desarrolló en la década de los setentas y ayuda a la comprensión del mundo profesional de ventas B2B o negocio a negocio.

# LIBROS QUE TE CONVERTIRÁN EN UN EXCELENTE VENDEDOR DE MAQUINARIA.

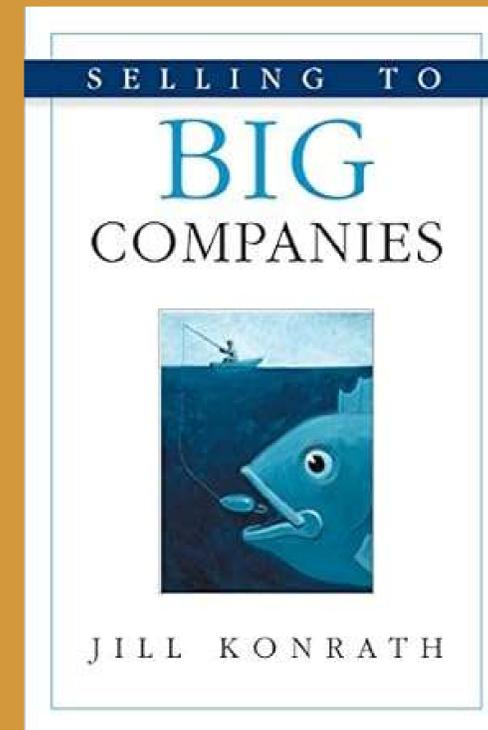


“Venta de soluciones” es un material que puede complementarse perfectamente con “El Vendedor desafiante” para conocer los puntos fuertes de cada perfil de ventas.

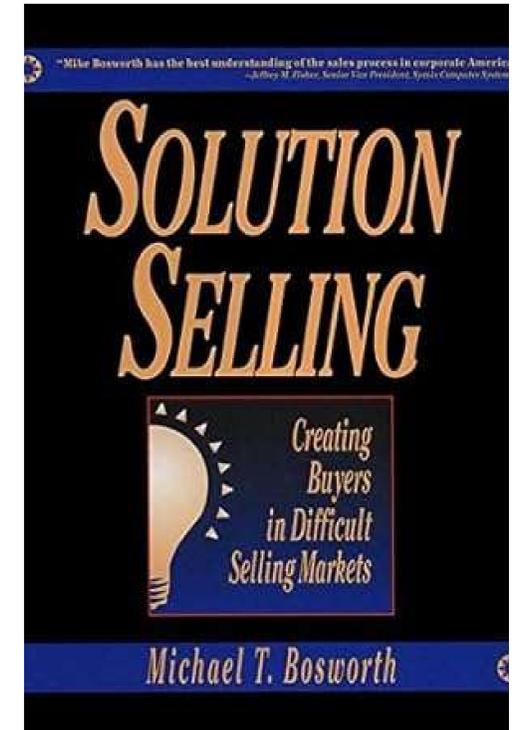
Una vez finalizadas ambas lecturas en el orden descrito y tras avanzar en tu carrera de ventas podrás incorporar los siguientes títulos «Cómo Vender a las Grandes Empresas» (Selling to Big Companies) de Jill Konrath en el que se abordan ventas complejas para corporativos grandes o de alto perfil y la metodología SPIN o “SPIN Selling” de Neil Rackham que te ayudará en el planteamiento de una conversación y guiar esta de manera efectiva.

Recuerda complementar todo conocimiento adquirido en los libros mencionados con tu experiencia y sentido común en el ramo.

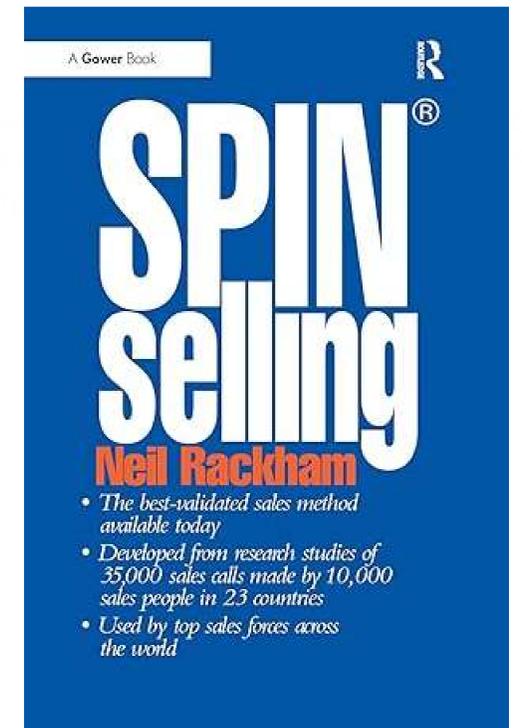
Considera que algunas partes de las lecturas pudieran no ser aplicables en su totalidad a la industria de la maquinaria o que incluso podrían contradecirse entre sí para lo cuál tu razonamiento será el que te permita forjar una estrategia de ventas sólida con la información ya proporcionada.



Konrath, J. (2015). Selling to Big Companies. Kaplan Publishing.

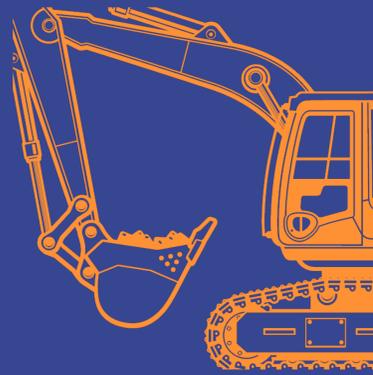


Bosworth, M. (1994). Solution Selling: Creating Buyers in Difficult Selling Markets. McGraw-Hill Companies.



Rackham, N. (2020). SPIN®-Selling. Routledge.

# SELECCIONA UNA EXCAVADORA COMO UN PROFESIONAL



En el mundo de la construcción a menudo escuchas afirmaciones que son completamente erradas como "Todas las excavadoras son iguales".

Esto puede provenir de la función de excavación compartida entre esta clase de equipos independientemente de la marca y modelo. Sin embargo, las excavadoras varían significativamente en tamaños, aditamentos, herramientas, características tecnológicas, eficiencia, capacidades y un largo etcétera.

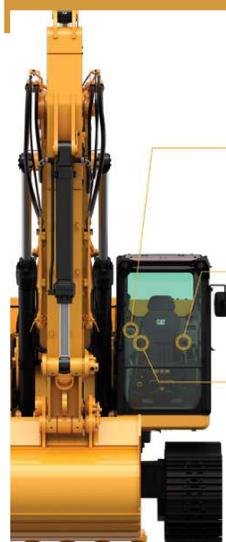
A continuación, mencionaremos algunas de las características más importantes que un experto considera al elegir una excavadora para sus labores.

## Asociado a las capacidades de la máquina.

En esta sección se consideran todas las características técnicas que sean compatibles con la obra que estás por realizar como lo son:

- Dimensiones del vehículo.
- Peso operativo.
- Alcance a nivel del suelo, profundidad de excavación, altura de corte y carga, radio de giro, profundidad de corte, etc.
- Capacidades de levantamiento, fuerzas del cucharón y brazo de excavación.

A grandes rasgos un profesional evaluará en función de sus expectativas de producción si las características anteriormente mencionadas son las ideales para desarrollar su proyecto.



Dimensiones de la máquina.

Alcances generales.

Capacidades totales.

## Asociado al mantenimiento.

En este apartado se tomarán en cuenta todos los aspectos críticos para el correcto funcionamiento del vehículo y reducir los tiempos de inactividad originados por fallas.

- Facilidad en el mantenimiento (preferentemente a nivel de piso).
- Red de servicio del fabricante (preferentemente global).
- Disponibilidad de piezas.
- Tiempo de vida útil superior en componentes de desgaste.

Un experto elige un vehículo en función de la facilidad que representa la identificación y corrección de averías teniendo como prioridad que el tiempo de inactividad sea corto y con un bajo costo.

## Asociado a la versatilidad.

Este grupo considera todo lo asociado a la multifuncionalidad y adaptabilidad de una excavadora a entornos de trabajo diferentes.

- Capacidad y facilidad para implementar otras herramientas y partes además del cucharón de servicio.
- Compatibilidad de herramientas y partes (Cucharones, martillos, compactadores, cizallas, desgarradores, zapatas, etc.)

## Asociado a los costos y producción.

Algunos factores tecnológicos con los que cuenta un vehículo inciden directamente sobre costos de posesión, operación y producción por lo cual considera.

- Consumo de combustible en sus diferentes factores de carga.
- Eficiencia de combustible.
- Modalidades en el ahorro de combustible.

Ten en cuenta otras consideraciones a la hora de elegir una excavadora como lo son la marca, modelo, año de fabricación, valor residual y de reventa. Complementa estos puntos con tu experiencia para una mejor decisión.



**HASTA UN 6% DE MATERIAL ES SUSTRÁIDO ILEGALMENTE DE UNA OBRA O MINA.**

- REDUCE LOS ROBOS EN ACARREOS DE MATERIAL.**
- INCREMENTA TUS GANANCIAS.**
- CONCILIA FACILMENTE CON SINDICATOS.**

**ESTO Y MÁS EN UNA MISMA APLICACIÓN ¡CONTÁCTANOS!**

**<https://akrreo.mx/>**



## EL TAMAÑO DEL CUCHARÓN DE SERVICIO

### ¿Es importante el tamaño del cucharón?

En el ámbito de la excavación y movimiento de tierra elegir el tamaño de un cucharón de servicio puede marcar una diferencia entre eficiencia y desperdicio energético. Por lo cual exploraremos la influencia que tienen las dimensiones de un bote en tu proyecto y el porqué deberías detenerte a pensar antes de elegir.

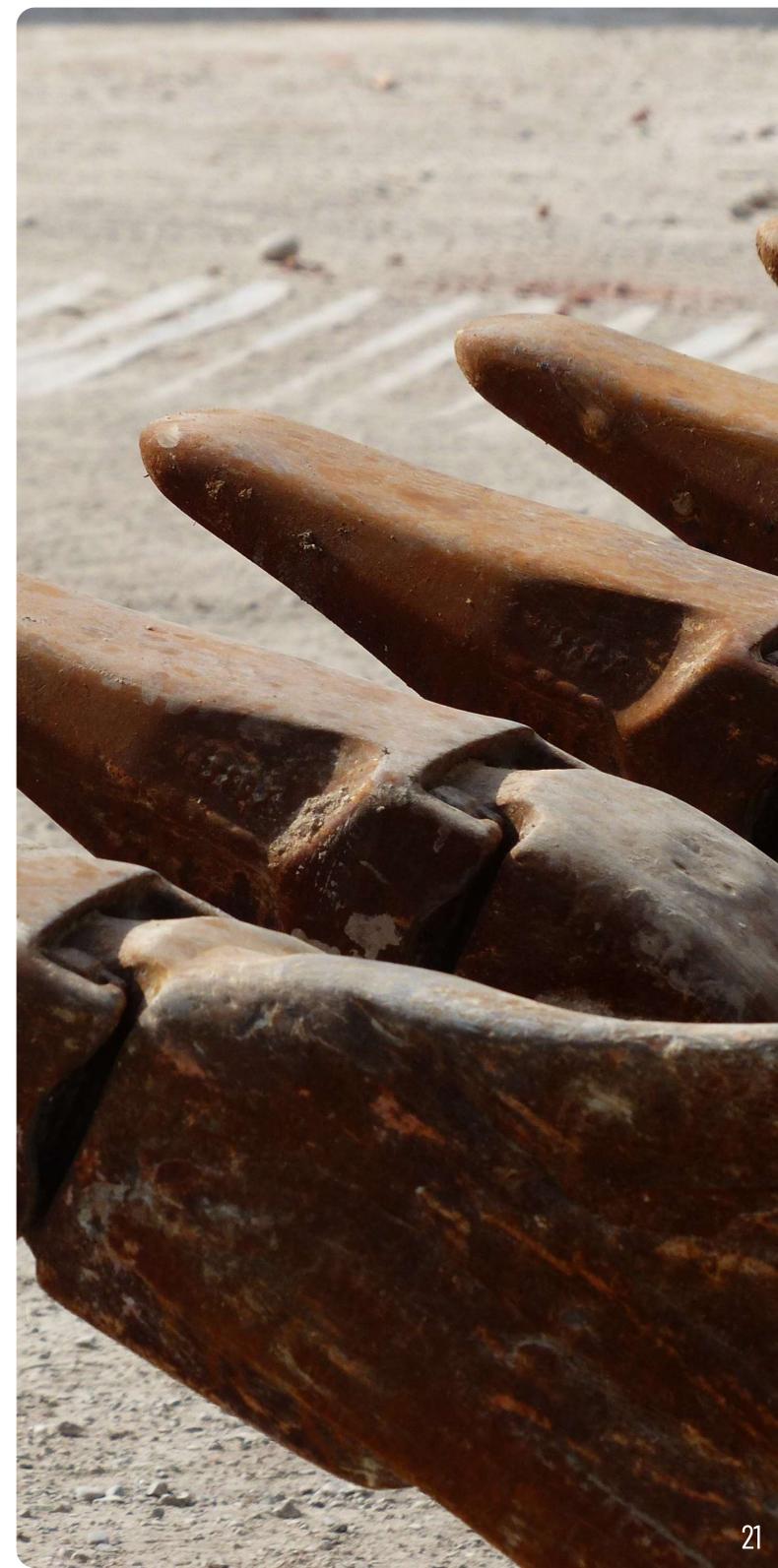
### Analiza las necesidades de tu proyecto

Considera las propiedades del material que deseas excavar o movilizar, así como el volumen de producción deseado por ciclo de excavación. Estos datos podrán darte un panorama general del tamaño de cucharón requerido para tu actividad el cual deberás de cotejar con las capacidades de la excavadora o el vehículo en cuestión, ten en cuenta que se elige primariamente una máquina y en función de ella las herramientas y no viceversa.

Recuerda que **el tamaño del cucharón es importante**, pero si sobredimensionas un cucharón es casi seguro que caigas en problemas de eficiencia, incremento en consumo de combustible, mayor costo operativo, potenciar el desgaste y reducir la maniobrabilidad.

### Capacidades de la máquina.

Todo cucharón deberá estar dentro del rango de capacidades de la máquina tanto hidráulicas, dimensionales y de carga, esto asegura su compatibilidad eficiente junto a otras variables. Cucharones con dimensiones excesivas pueden resultar inoperables o en el menor de los casos funcionarán lentos debido a la demanda hidráulica que requieren. Para accesorios compatibles deberás consultar la tabla de compatibilidad con el fabricante en caso de que desees implementos originales.



## Naturaleza del cucharón

Los fabricantes de maquinaria emiten cucharones de diferentes diseños los cuales son desarrollados para ejecutar funciones específicas.

Independientemente del tamaño del accesorio que desees, será de mayor importancia conocer si se adapta al tipo de trabajo que realizarás. Si empleas un cucharón de servicio ligero (con mayor capacidad en volumen) en materiales de alta dureza y resistencia pondrás en riesgo la integridad del mismo o lo expondrás a disminuir su tiempo de vida útil.

### Otras recomendaciones:

El tamaño del enganche y sistema de acoplamiento pueden variar según la marca fabricante de la máquina y por lo tanto influir en la adaptabilidad por lo que deberás siempre comprobar dichas variables antes de adquirir un cucharón adicional. Además, las dimensiones propias del cucharón pueden favorecer o entorpecer las maniobras especialmente cuando se labora en espacios limitados. También será necesario comprobar si el tipo de puntas son adecuadas para el trabajo que realizarás.

Si estás por adquirir un cucharón adicional para tus vehículos siempre será recomendable hacer un estudio profundo de tus necesidades para elegir adecuadamente.



**EL TAMAÑO DEL CUCHARÓN  
DE SERVICIO**

**GOTOYARD**  
MACHINERY EQUIPMENT

¿BUSCAS CLIENTES  
PARA TU EMPRESA DE  
MAQUINARIA O  
SERVICIOS?

SÓMOS MÁS QUE UN  
ANUNCIO.



**OFRECEMOS:**

- ALCANCE SUPERIOR A LAS 50,000 PERSONAS MENSUALMENTE DE FORMA ORGÁNICA.
- PRESENCIA EN NUESTRO PORTAL OFICIAL.
- PUBLIRREPORTAJES.
- CANAL OFICIAL DE YOUTUBE.
- REDES SOCIALES.
- ANUNCIOS DESTACADOS Y MUCHO MÁS.

# 6 CONSEJOS QUE INCREMENTARÁN TUS POSIBILIDADES DE CERRAR UNA VENTA.

Si uno o más de tus clientes potenciales ha decidido realizar una visita de inspección para tu maquinaria en venta es preciso que prestes atención a los siguientes detalles que incrementarán tus probabilidades de éxito en la transacción.

## 1.- Prepara tus máquinas.

Previo a la visita, deberás asegurarte de que la máquina se encuentre completamente limpia y lista para operar. Comprueba niveles adecuados de diésel y fluidos adicionales que serán necesario para el correcto funcionamiento. La primera impresión es de suma importancia por lo cual procura mantener una actitud profesional, receptiva y amigable con tus invitados.

## 2.-Conoce a fondo el vehículo.

Deberás tener presente toda la información pertinente a la máquina en venta incluyendo datos técnicos, capacidades e historial de mantenimiento. Es común que durante o posterior a la inspección u operación el cliente tenga dudas sobre el vehículo o que haya detectado anomalías de las que probablemente no estarás enterado si no has leído los informes de mantenimiento.

Estos pequeños detalles te permitirán conocer las virtudes y defectos de la máquina ofertada que servirán durante la negociación.

## 3.-Demostración.

Invita a tu cliente a probar cada una de las funciones del equipo que estás ofertando. Lo convencional es que la persona interesada conozca la forma correcta de operar tu máquina o que esté acompañado de un operario, así como de su mecánico de confianza. En caso de que no cuente con el personal adecuado deberás ser tú o una persona capacitada para demostrar detalladamente el funcionamiento.

## 4.-Preguntas y preocupaciones

Como se mencionó anteriormente tras un proceso de inspección y de operación surgirán dudas e inquietudes por parte del cliente, ya sea tras la detección de fallas, anomalías o simplemente cuestiones de índole técnico. Deberás estar dispuesto a resolverlas desde la perspectiva de la honestidad apoyándote del historial de mantenimiento y servicio o de las fichas técnicas u otro material adicional. Además, se transparente en cuanto al precio, traslado y reparaciones potenciales que puedan surgir durante la negociación.

## 5.-Documentación y seguimiento:

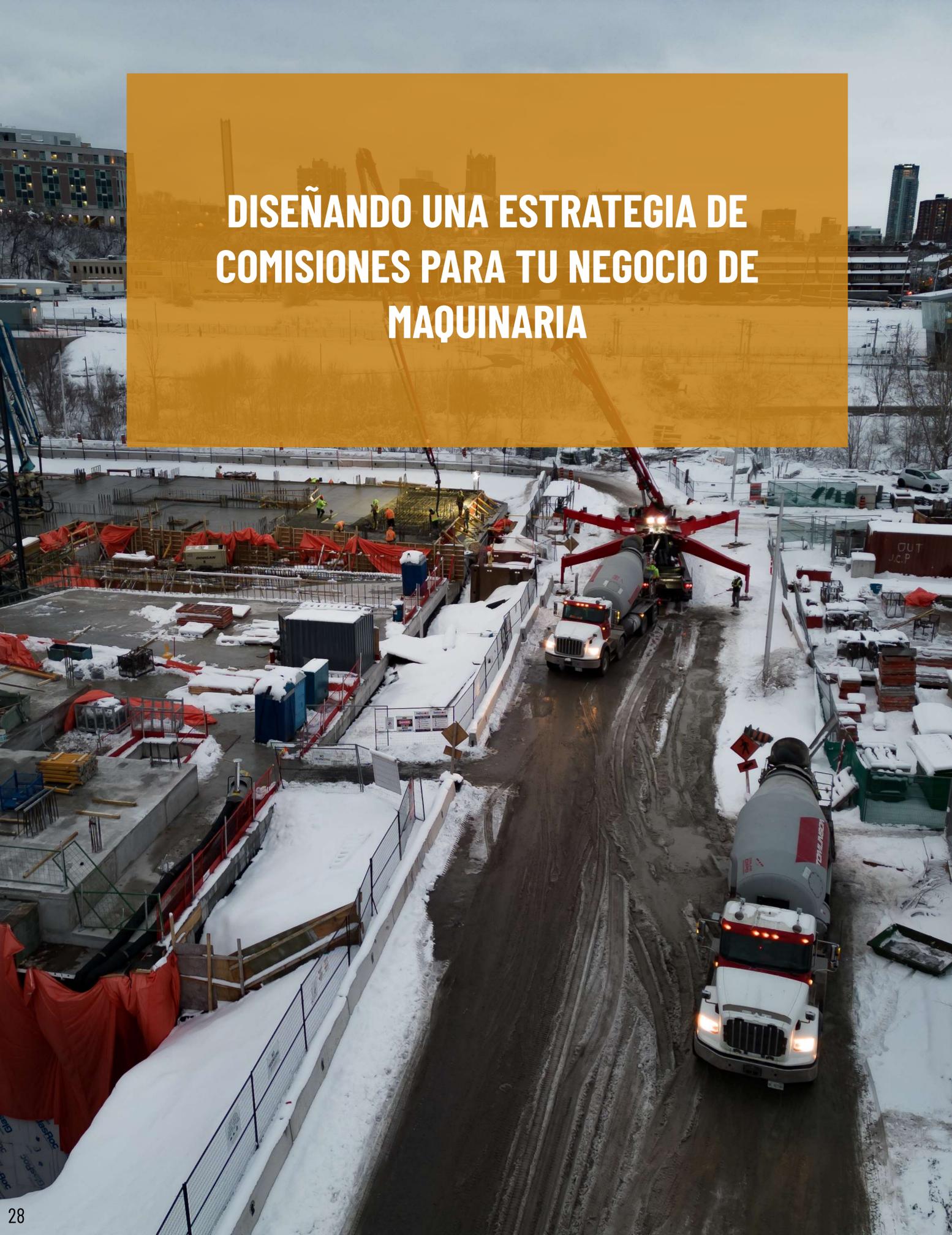
Mantén a la mano todos los documentos posibles como títulos de propiedad, pedimentos, manuales de servicio y cualquier documentación de propiedad lista para una revisión. Explica detalladamente los pasos para generar la transacción, así como los términos y condiciones de la misma.

## 6.-Objeciones.

Si tras el acuerdo el cliente tiene alguna duda u objeción abórdala desde una perspectiva de construcción mutua tratando de dar resolución conveniente para ambas partes. Recuerda que esto puede ser la diferencia entre un excelente servicio y el cierre futuro de nuevos tratos.



Las ventas exitosas de maquinaria o de cualquier otro producto consisten en generar un lazo de confianza entre el cliente y tu empresa. Para lo cual requerirás de honestidad, profesionalidad y disposición.



## DISEÑANDO UNA ESTRATEGIA DE COMISIONES PARA TU NEGOCIO DE MAQUINARIA

Si estás buscando incrementar la rentabilidad para tu empresa de alquiler o venta de maquinaria a través de comisionistas estás en el lugar correcto. En los siguientes seis puntos se abordará la creación de una estructura de comisión justa que brinde incentivos a terceros para impulsar el crecimiento de tu negocio.

### Conoce el margen de ganancia y costos.

Para poder definir la estructura de comisiones será necesario comprender adecuadamente los costos operativos de tu empresa y establecer los objetivos financieros de la misma. Este paso será independiente para cada negocio y a través de dicho análisis permitirá fijar comisiones justas para ambas partes involucradas sin que se comprometa la rentabilidad.

### Estructura de comisión.

Toda estructura de comisiones deberá tener como características la claridad y transparencia. Los modelos comúnmente adoptados por empresas serán el porcentaje fijo sobre el monto de la venta y el escalonado por volumen.

En el primer caso se fija un monto porcentual sobre el total de la venta por ejemplo un 5% con el que se brinde una base estable a los comisionistas e incentivarlos al cierre de tratos.

En el segundo caso se toma el primer esquema y se adiciona un sistema de escalones basados en volumen por periodo de tiempo. Por ejemplo, si un comisionista alcanza ventas por 200,000 USD en un trimestre su comisión aumentará en 1% más y si supera dicha cifra se podrá elevar en “x” porcentaje más.

Este enfoque motiva a los comisionistas a alcanzar y superar cada vez más sus objetivos. Recuerda que las cifras de esta publicación son sólo un ejemplo y que deberás fijar las propias bajo el análisis de tu negocio.

### Comisiones competitivas.

Deberás conocer la media del mercado en cuanto a las tasas de comisión y en función de ellas asegurarte que las comisiones ofrecidas resulten atractivas para los comisionistas. Un esquema competitivo ayudará a la retención de talentos y atracción de nuevos profesionales en ventas.

### Incentivos.

Las comisiones base son la carta de presentación para tu negocio, recuerda incluir dentro de tu estructura de comisiones incentivos o bonificaciones adicionales por alcanzar metas. Esto favorecerá la competencia y el esfuerzo entre tu personal.

### Establece una segmentación.

Si la empresa cuenta con diferentes clases de maquinaria que permiten un margen distinto de ganancia podrás ofrecer a tus comisionistas una estructura segmentada en función del tipo de producto. Con ello podrás reflejar con claridad la complejidad y valor de cada venta.

### Reajuste regular.

Toda estructura de comisión deberá revisarse y ajustarse periódicamente para que siga siendo efectiva y beneficiosa para ambas partes. Recuerda que el mercado de maquinaria tiene fases estacionales y cíclicas en las que una vez identificadas podrás hacer uso de un ajuste para incentivar más las ventas.



**2.-Documentos:** Si el vendedor parece reacio a proporcionar documentación que avalen la legítima propiedad de su vehículo es probable que te encuentres ante una máquina robada. Por lo cual deberás siempre solicitar lo siguiente:

- Título de propiedad.
- Factura.
- Pedimento de importación.

Además, existen otros documentos de importancia durante la transacción como la emisión de comprobantes de pagos, contratos de compraventa, registros, certificados, etc.

Comprueba que la información contenida en cada uno de ellos sea compatible en su totalidad con el vehículo que estas por adquirir como lo son números de identificación o seriales, descripciones técnicas y adicionales.



Si el vehículo presenta reparaciones sospechosas puede ser una señal de alerta ya sea que este fue utilizado en actividades ilícitas, ser robado o simplemente que no recibió un mantenimiento adecuado, en cualquiera de los casos mencionados evita la compra.

**5.-Inconsistencias:** Si el vendedor no es capaz de proporcionar información sobre la historia de la máquina, propietario anterior y lugar de compra esto podrá ser otra señal de alerta.

A menudo los vendedores de maquinaria robada brindan datos vagos, poco claros o simplemente cambian versiones de lo dicho. Los puntos anteriores deberán complementarse con tu experiencia y sentido común.

Investiga al vendedor, compra en fuentes fiables o con buena reputación y consulta a expertos.

## IDENTIFICA MAQUINARIA ROBADA.

En el mercado de la maquinaria es conveniente proteger tus inversiones especialmente cuando se trata de sumar nuevos equipos a tu flota, por lo cual exploraremos 5 señales de alerta que indicarán que estás ante un vehículo robado y así evitar sorpresas desagradables.

**1.-Precio demasiado bajo:** Los vendedores de maquinaria robada suelen ofrecer sus equipos a precios muy por debajo de la media de mercado, algo que genera atracción para los compradores.

Si un vehículo cumple con esta característica será conveniente investigar el motivo y cuestionar por qué su valor es tan bajo. En todo caso si el escenario es demasiado bueno para ser verdad medita sobre no proceder con la compra.



**3.-Números de serie:** Toda maquinaria cuenta con un número de identificación único emitido desde fábrica que se ha plasmado en el chasis del vehículo en una o más zonas e incluso en partes de importancia como el motor.

Si los números muestran señal de haber sido alterados, borrados parcial o totalmente podría indicar que la maquinaria ha sido robada.

**4.-Inspección visual o técnica:** Todo proceso de compra deberá acompañarse antes de una inspección presencial exhaustiva en la que se busquen signos de desgaste anormal, reparaciones no profesionales, partes de importancia o alto valor dañadas o ausentes.



SECSA

CAT

¿TIENES PROYECTOS EN PUERTA?

SOMOS EXPERTOS EN EXCAVADORAS.

LLEVAMOS MAQUINARIA A TODAS PARTES  
DE MÉXICO E INCLUSO EN EL EXTRANJERO

RENTAMOS Y VENDEMOS MAQUINARIA A  
PRECIOS ACCESIBLES



[HTTPS://VENTAMAQUINARIA.MX](https://ventamaquinaria.mx)

[HTTPS://RENTAMAQUINARIA.MX](https://rentamaquinaria.mx)