

GUÍA COMPLETA

CÓMO ELEGIR AL
DISTRIBUIDOR IDEAL
DE
INSUMOS ELECTRÓNICOS
PARA REVENTA

VISION
CELULAR

ÍNDICE

Introducción	3
#1- Stock Siempre Disponible	4
#2- Garantía En Las Mercaderías	6
#3- Buen Precio De Reventa	8
#4- La Variedad de Mercaderías	9
#5- Envíos Hasta Tu Negocio, Sin Costo	11
Conclusión	13

Introducción

Reconocemos la gran competitividad que existe hoy en día en el comercio de insumos informáticos y electrónicos, sin embargo, no podemos caer en un juego donde ser más competitivos genere altos costos y bajas ganancias.

¿Acostumbras comprar de Ciudad del Este?

A fin de evitar una sorpresa desagradable a la hora de ver si realmente estás teniendo negocios rentables con tus proveedores, elaboramos este material para ayudarte.

En el encontrarás las 5 cosas que todo proveedor debe cumplir con tu empresa vendedora de electrónicos.

Continúa leyendo para conocer.

#1- Stock Siempre Disponible

Si tu distribuidor no cuenta siempre con stock disponible vas a tener inconvenientes a la hora de cerrar una venta y tu reputación caerá rápidamente como un vendedor que no tiene un flujo realmente importante como para provisionar rápidamente a sus clientes.

Un distribuidor comprometido va a cuidar de los aspectos que tengan que ver con tus compras y por sobre todo con lo que haga que tu negocio pueda crecer rápidamente.

Por este motivo es crucial que cuentes con un distribuidor responsable que asegure tus ventas y publicaciones a través de un stock que responda a la demanda de tus valiosos clientes.

Necesitas un distribuidor que se preocupe tanto por ti que hasta sepa cada cuánto tiempo

normalmente necesitas reposición de
mercaderías.

#2- Garantía En Las Mercaderías

Sabemos que si un producto electrónico no cuenta con el respaldo suficiente puede implicar un riesgo muy alto, teniendo en cuenta que hay productos con un costo aún mayor a lo que estamos habituados a arriesgar, como para aceptar adquirirlo sin una garantía adecuada.

El riesgo no solo es alto a nivel financiero, además tu reputación se vería en juego si adquieres productos de dudosa calidad, manchando el nombre de tu negocio y echando abajo todo el esfuerzo que hayas realizado anteriormente para promover tu negocio.

Imagina un solo comentario negativo al respecto de tus productos por parte de algunos de tus clientes, puede ser devastador para tu empresa, esto hace que tu elección de distribuidor deba ser realmente sabia.

La garantía eleva el renombre de tu empresa y es lo que no puede faltar a la par de tus precios competitivos, pues ningún cliente desea pagar barato por algo que no funciona como debería, ya que esto implicaría una pérdida total de tiempo y dinero.

Ten en cuenta que nadie recomendaría a un vendedor de electrónicos que no ofrece una buena garantía, y el objetivo es ser altamente recomendado y difundido a tus posibles clientes.

Ahora imagina a tus clientes tan satisfechos con la calidad y garantía de tus productos que comienzan a referirte a sus familiares y amigos logrando el incremento de tus ganancias y el crecimiento de tu negocio.

#3- Buen Precio De Reventa

Cuando analizamos si nuestro producto va a generar un buen margen de rentabilidad, siempre tenemos en cuenta los precios de la competencia y el valor que va a tener nuestro producto al adquirirlo de nuestro distribuidor.

Tu distribuidor debe ofrecerte precios competitivos constantes, de nada sirve que un producto tenga un valor competitivo hoy, pero mañana no.

De este modo, un precio realmente competitivo será el que te garantice poder tener un buen margen compitiendo a la par de los mejores precios, y a su vez, ofreciendo la calidad y garantía que tus clientes merecen a fin de mantener una relación sólida con ellos.

#4- La Variedad de Mercaderías

Una de las ventajas a la hora de atraer clientes es contar con un buen abanico de productos que les permitan comparar y realizar la compra del producto que realmente estaban necesitando.

Esta variedad fomenta un flujo continuo en las ventas, ya que dispones de diversos artículos que estarán satisfaciendo las necesidades de tus clientes.

A su vez siempre hay otros elementos que pueden adicionarse a la compra principal facilitando el uso del producto y el tiempo invertido en la adquisición de los ítems adicionales.

Debemos tener en cuenta que la innovación y estar al día con la demanda del mercado son puntos cruciales para incrementar las ventas.

A veces es difícil tener claridad sobre los cambios en la demanda a menos que tengas un distribuidor que pueda ser tu farol de guía a este respecto al innovar constantemente sus productos de acuerdo a las necesidades y modas de los clientes.

Un buen distribuidor va a facilitarte esta variedad de ítems para que puedas disponerlos al público con mayor confianza.

#5- Envíos Hasta Tu Negocio, Sin Costo

Muchos vendedores tienen dificultades para ofrecer un buen precio debido a los costos que se suman al viajar a las fronteras a intentar adquirir un producto con un mejor precio mayorista.

Sus dolores de cabeza aumentan cuando el tráfico se vuelve caótico, requieren un cambio o surgen problemas en el viaje.

Puede haber muchos imprevistos que van repercutiendo negativamente en el precio, como consecuencia los costos competitivos desaparecen y solo recuperas el dinero de tu inversión.

Para quienes solicitan mercadería por delivery, un problema común al cerrar una venta suele ser el cálculo de los costos de envío para recibirla de su distribuidor, sin embargo, esto se resuelve con un

proveedor que te ofrezca este servicio tan valioso de manera gratuita.

¿Qué piensas de no tener que viajar para hacer tus compras y que simplemente hagas el pedido y al día siguiente ya esté en tu negocio? ¿Es lo ideal, no?

Eso es lo que tu distribuidor debe ofrecerte de manera gratuita.

Conclusión

Uno de los desafíos principales a la hora de montar un negocio es hallar al distribuidor adecuado que pueda darte tranquilidad de estar ofreciendo calidad y buen precio, a la par de una buena provisión y servicios adicionales.

Si deseas tener un negocio competitivo donde el resultado de tu ROI sea ese margen que habías planeado sin tener contratiempos e imprevistos, debes tener en cuenta todos los factores que te hemos mencionado y contar con un buen distribuidor que no solo se preocupe por venderte sino por ayudarte a mejorar tu negocio.

Ahora que sabes todo esto, tienes el camino libre para un crecimiento sólido y continuo en el mercado de los electrónicos.

VISION

CELULAR

Con todos los servicios que ofrece Visión Celulares, tu actividad comercial va a ser mucho más amena y tu crecimiento continuo podrá tener el respaldo y la garantía que estabas buscando.

Al trabajar con marcas de primera línea tu excelente reputación se irá expandiendo incrementando tus ingresos y motivando tus inversiones.

Sin importar en qué punto del país te encuentres, no tendrás sorpresas a la hora de calcular la logística de la recepción de tus mercaderías y podrás organizar mejor tus costos con valores fijos, evitando los subibajas que implican viáticos al movilizarte para adquirir tus productos.

Además de esto, tus productos siempre estarán siendo innovadores acompañando los cambios que se generan en el mercado de la demanda, sin sufrir las consecuencias de haber pasado por alto las necesidades de tus clientes.

¿Recuerdas de lo que hablamos en el punto #5?

Si quieres probar nuestro servicio de envío gratuito en 24hs puedes hacer clic en el botón aquí abajo, te enviaremos un regalo como prueba de buena fé de nuestros servicios.

[Sí, quiero que me envíen un regalo](#)