USO INTERNO DEL EQUIPO

Guía de venta y objeciones

Cómo abrir la conversación, qué preguntar antes de dar un precio, cómo responder las objeciones de siempre y qué no se debe decir nunca.

> **La regla que más vende:** no abras con el precio. Abre preguntando para qué lo quiere y en cuánto tiempo. El precio, cuando ya sabes el uso, se defiende solo.

Cómo abrir y qué preguntar

Mal: «Tenemos módulos desde $83,000, ¿le interesa?»
Bien: «¿Para qué lo necesita: cuarto, oficina o local?»

LAS CINCO PREGUNTAS, EN ESTE ORDEN

#	PREGUNTA	PARA QUÉ SIRVE
1	¿Para qué lo va a usar?	Define modelo: NOMAD (espacio abierto) o NAVIK (local con cortina).
2	¿Cuánto mide el espacio donde lo va a poner?	Define la talla: 12, 18 o 24 m²; si no cabe, la respuesta es combinación.
3	¿El terreno ya está firme y tiene acceso para camión?	De aquí sale el traslado y si necesita cimentación.
4	¿En cuánto tiempo lo necesita?	30 días de fábrica: si es para ayer, no es el producto.
5	¿Quién decide la compra?	Evita cotizar cinco veces para nadie.

> **Cuando el cliente dice «es que quiero algo más grande»**, la respuesta NO es mandarlo a otro modelo: es unir módulos. 2 × NOMAD 12 = 24 m²; 3 × NOMAD 18 = 54 m². La tabla de combinaciones con precios está en el catálogo.

MANDA ESTO COMO PRIMER MENSAJE

«Con gusto. Para darte el precio exacto necesito tres datos: para qué lo vas a usar, de qué medida es el espacio y si el terreno ya está firme y con acceso. Con eso te mando la cotización el mismo día.»

Objeciones y cómo se contestan

DICEN	RESPUESTA
«Está caro»	Compáralo con obra del mismo uso: un cuarto de 12 m² construido cuesta de $96,000 a $180,000 y tarda 3 a 5 semanas. El módulo son $83,000 con IVA y se instala en un día. La diferencia no es el precio, es el tiempo y el imprevisto.
«Mejor lo construyo»	Puedes. Tardas semanas contra un día, y cualquier cambio de precio del material te lo comes tú. Aquí el precio se cierra por escrito.
«Lo voy a pensar»	Concreto: el precio de esta lista vale hasta el 30 de noviembre y el flete cambia con la distancia. ¿Lo quieres para casa o para negocio? Con eso lo dejo apartado.
«¿Y si después quiero más espacio?»	Ese es el fuerte: se une otro módulo al lado y creces sin obra. Empiezas con 12 m² y terminas con 54.
«¿Es de lámina? Va a hacer calor»	No es lámina suelta: es panel sándwich de 50 mm con núcleo aislante y estructura galvanizada. Aísla más que un muro de block sin aislar.
«¿Aguanta huracán?»	Estructura de acero galvanizado anclada a la cimentación, con panel de 50 mm. El anclaje es parte de la cimentación y ahí no se escatima.
«¿No tienes algo más barato?»	El de 12 m² es la entrada: $83,000. Si el presupuesto es menor, no hay producto, y decirlo es mejor que prometer algo que no existe.

Nunca cierres con «¿alguna duda?». Cierra con una alternativa cerrada («¿lo ves para casa o para negocio?») o con un siguiente paso con fecha («te marco el jueves con la cotización; mientras mándame dos fotos del terreno»).

Lo que NO se hace

PROHIBIDO	POR QUÉ
Ofrecer COUVA, LIBERTY o MACAO	Salieron del catálogo el 5 de noviembre de 2026. Si el cliente los menciona, la respuesta es combinación de módulos.
Ofrecer cortina de 6 m	No existe. Solo la de 3 m que trae el NAVIK.
Prometer financiamiento o crédito	No está confirmado. Se cobra 60% y 40%.
Mencionar Los Mochis	Al cliente se le dice entrega en La Paz, BCS.
Publicar precios en el sitio web o en redes	Cambian cada mes; al interesado se le manda la hoja por WhatsApp.
Cerrar el precio de una unión sin confirmar	La unión de módulos y la grúa (si es vertical) se confirman con el fabricante.
Dar un precio que no esté en la lista vigente	Todo precio sale del catálogo de noviembre 2026. Si no está, se pregunta antes de contestar.

CÓMO SE ARMA UN PRECIO (SIN EQUIVOCARSE)

- **Módulo:** precio de lista con IVA (catálogo, hoja 1).
- **Instalación (armado en sitio):** $15,000 por módulo.
- **Unión:** $3,500 por cada junta entre módulos.
- **Traslado, maniobra e instalación:** aparte, NETO, se confirma con fotos del sitio (referencia promedio $12,000).
- **Cimentación:** no incluida, se cotiza según el terreno.
- **Pago:** 60% de enganche, 40% al recibir.

> **Antes de mandar cualquier cifra:** verifica que el modelo y la talla existan en el catálogo vigente y que el total incluya armado y unión si hay más de un módulo.