

# Un Tesoro Descuidado

Como aprovechar los recursos de FingerTec®

Por: Teh Hon Seng, Director General

Hay muchos socios de FingerTec® que están en la guerra de los precios y algunos más han sido arrastrados en los créditos a largo plazo cada vez que están compitiendo contra otros rivales. Uno de los argumentos frecuentes es que ellos no pueden o no deben desafiar las reglas si quisieran perdurar en mercados extremadamente competitivos. Pero estos “reglas de mercado” podrá desviar sus ganancias y sus flujos de caja.

Mi pregunta es, ¿podrá ir en contra de los principios de mercado y al mismo tiempo prosperar en nuestro negocio? Y mi respuesta es: Efectivamente, Sí.

Yo siempre quisiera FingerTec® que sea una inconformista en el mercado. Sin embargo, no quise ser diferente sin un plan bien pensada o bien estudiada. Quiero asegurar de que las estrategias estén mejores que las de competidores. FingerTec® ofrece a los clientes los recursos más amplio y extenso. Mi objetivo es construir la marca FingerTec como una marca conocida en mercado biométrico. Por eso, FingerTec está utilizando técnicas de marca prácticas, una estrategia donde estamos orientado en detalles prácticos de nuestro producto en vez de sólo preocuparnos en la creación de la marca.

Con todo lo que está disponible, es un despilfarro si no utilizan nuestros recursos por nuestros socios. Yo creo que estos materiales van a ayudar mucho su empresa si los aprovecha

## ¿ Por qué es tan importante nuestros recursos?

Suministramos estos recursos para ayudar los usuarios todo el mundo, que sea revendedores o usuarios finales. Entonces, pensamos en viabilidad cuando diseñamos todos materiales. Si hay una barrera lingüística en extenderse a nuestro grupo clave, proveemos explicaciones pictóricas. Si la barrera está en la diferencia de horario, pongamos todo en línea para que sea fácil accederlo 24 horas al día. Si no se puede mandar su personal para participar en un entrenamiento con nosotros, podrá descargar los materiales de entrenamiento en línea sin costo.

Se ha desarrollado un serie de sitios de web

para responder a los asuntos importantes. Se puede consultar el sitio de garantía para alguna referencia en repuestos o recambios. También se encontrará en línea información de ventas extensa, formulario para pedir materiales de ventas y accesorios. Además se puede descargar información sobre problemas técnicos y materiales de entrenamiento.

Con todo, hacemos lo posible para asegurar que podamos atender a sus necesidades. Por eso, instamos nuestros socios a usar los recursos disponibles y compartirlos a sus clientes.



Teh Hon Seng



## ¿ Cómo usar los recursos?

La mayoría de los socios utilizan un poquito los recursos y con frecuencia regresan a las estrategias de ventas más cómodas para ellos, luchan en la batalla de precios y siguen con los movimientos de los competidores. Si no informan los revendedores sobre la abundancia del mismo en línea, no serían completamente útil. Es muy importante que los distribuidores comuniquen que existen estos recursos para el uso tanto para revendedores como para los usuarios finales. La falta de iniciativa por la parte de los distribuidores no va a beneficiar ningún grupo.

### Unas sugerencias:

Por propia experiencia en andar el camino no tomado, estoy orgulloso de compartir unas sugerencias útiles que pueden mejorar su negocio:

## 1 Centrar en el mercado masivo encima de las ventas basadas en proyectos:

Es aconsejable que nuestros socios centren en el mercado masivo encima de las ventas existentes basadas en proyectos porque los requisitos de el está general y más sencilla en comparación con las ventas desde proyectos, es decir, más fácil a alcanzar. La cantidad por cada orden podría ser pequeño pero la frecuencia del pedido es más alta, es decir, ventas repetidas más frecuentes.

Animamos a los distribuidores a llamar la atención de más empresas pequeñas en promover FingerTec en el mercado masivo. Estas empresas normalmente no tienen propio software para control de asistencia y dependería más en productos de FingerTec como el completo embalaje (con el concepto de Hágalo usted mismo) que puede adoptar por los usuarios finales.

## 2 Mejorar terminos de ventas y usar FingerTec como generador de dinero

Creo firmemente en la idea que puede conseguir terminos de ventas por dinero en efectivo en muchos países. Aunque otra gente discuten que los competidores utilizan los terminos de credito y no tienen opción más que seguir estos pasos para sobrevivir en su negocio. FingerTec ha demostrado que funciona bien el termino pago de efectivo. Hace 3 años que cambiamos a terminos en pago efectivo y no ha afectado negativamente el negocio. Siguen las sugerencias para poder funcionar este tipo de termino para ustedes:

- a. Contrate más revendedores pequeños que pueden pagar en efectivo
- b. Vende a los usuarios finales en pocas cantidades y insista en pago en efectivo
- c. Obtenga un terminal para tarjeta de credito para ellos que necesitan usar el termino de credito

## 3 Explotar los recursos de FingerTec:

FingerTec tiene bastante materiales y un sistema extenso que no se está ofrecido por otros competidores. Todos los materiales están disponibles para ayudar nuestros socios en mejorar sus negocios. Sin embargo he visto que muchos socios no saben como utilizar este sistema para su beneficio.

Por ejemplo, la competencia más poderosa viene de China, así que utiliza el precio como su arma. En Malasia, los productos de FingerTec tiene precio más alta que los de China, y todavía tenemos 80% de la participación de mercado, igualmente en Indonesia y otros países.

**En cuanto a como explotar los recursos de FingerTec, siguen unas sugerencias:**

### A. Boletín Electrónico

Enviamos el boletín electrónico mensualmente a nuestros revendedores y revendedores posibles todo el mundo. Usted puede usar el mismo boletín como su propio para comunicarse con sus clientes cada mes. Si nuestro socio puede contribuir para una sección con su historia (FingerTec en Sri Lanka/Indonesia/HK/Malaysia/Egypt/Argentina/etc), la impresión sería más evidente en su país.



### B. Materiales de marketing

Además de animar a sus revendedores a registrar como socios en todos los sitios de FingerTec (ventas, sugerencias técnicas, garantía etc), de vez en cuando tiene que volver a llenar los folletos, darles los carteles, y dirigirlos como aprovechar el vídeo de márketing y presentación en PowerPoint. Tome la iniciativa a mandarles las copias de los materiales de entrenamiento. En Malasia, de vez en cuando mandamos nuevos folletos, vídeo de marketing etc a todos los revendedores, sin contar los materiales de márketing que ya hemos adjuntado cada vez que enviamos los pedidos.



**C. “Vende” los recursos, no simplemente vender los product**

Si vende solamente los productos, va encontrarse en una competición fuerte. Pero si “vende” el periodo de garantía de FingerTec, programa de repuestos, el concepto de “Hágalo usted mismo”, sitio para información sobre reparación, accesorios para instalación, el sistema de apoyo de tres niveles (revendedor, distribuidor, y fabricante de FingerTec por support@fingertec.com - respuesta dentro de 24 horas y http://user.fingertec.com), simplemente podrá distinguirse entre los rivales.



**D. Regístrese los equipos de sus clientes a través del Garantía del Producto Global**

Ayudará sus clientes en obtener una garantía de 14 meses (en vez de 12 meses) si hace el registro en línea, y automáticamente tendrá el periodo de 20 meses para esos lectores registrados. Además, sus clientes recibirá el boletín electrónico trimestralmente. Igualmente vamos a lanzar una campaña de introducción de ventas que va a beneficiar nuestros revendedores y socios.



**Se necesita cooperación inmediata para las siguientes cosas:**

1. Comuníquese con FingerTec de vez en cuando para conocer nuevos desarrollos. Pruebe los nuevos productos y va a encontrar nuevas oportunidades.
2. Contribuya un artículo para nuestro boletín electrónico con regularidad.

Habiamos convertido exitosamente la técnica “EMPUJÓN” a “TIRÓN” en cuanto a ventas por agregando más recursos y materiales y utilizando el mejor sistema. Esperamos que nuestra experiencia podría ser una referencia útil para usted.

*Que tenga muchas ventas!*