

RESULTADO DE LA SESIÓN

Vendido.

"Sabes, creo que me voy a llevar el collar — el de lapislázuli y turquesa — pero por ahora voy a dejar pasar el anillo."

TICKET

\$339

1 de 2 piezas

CRITERIOS CUMPLIDOS

3/5

2 brechas por cerrar

El vendedor recibió al cliente con calidez, contó una historia creíble sobre la artesana, confirmó que las piedras eran auténticas e intentó genuinamente vender collar y anillo juntos. El cliente era una clara Mina de Oro lista para comprar más, pero el vendedor hizo pocas preguntas de descubrimiento y dejó ir el anillo sin un segundo acercamiento suave, cerrando una pieza en lugar de dos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

✗ Necesidades del cliente comprendidas

Preguntó "¿hay algo que te llame la atención o solo estás viendo?" — una apertura general, no un descubrimiento real. Nunca obtuvo información más profunda sobre el cliente.

✓ Conocimiento del producto demostrado

Transmitió el origen (hecho a mano localmente por la artesana), el diseño versátil de vuelta y las tres combinaciones de piedras, sin que se lo pidieran y con coherencia.

✓ Objeciones atendidas

Confirmó que las piedras son auténticas y ofreció tres combinaciones — respondió la duda de autenticidad con sustancia concreta.

✓ Intento de cierre

Ofreció collar y anillo juntos ("con el collar serían 600 exactos") y presentó opciones de pago, guiando hacia una decisión.

✗ Bienvenida cálida

Abrió con calidez e invitó a la conversación, pero nunca preguntó "¿nos has visitado antes?" ni algo similar, requisito del criterio.

CONOCE TU PIEZA

✓ Hecho a mano por una artesana local, ensamblado a mano

✓ Extra largo: se usa extendido, en doble o triple vuelta

— Piedras naturales con broche de latón chapado en oro; ligero — **nunca** mencionado

✓ Tres combinaciones de piedras mencionadas correctamente

OBJECCIÓN

BIEN MANEJADA

"¿Las piedras son auténticas o es más decorativo?"

Respondió con honestidad y precisión, confirmando piedras naturales y ofreciendo las tres combinaciones.

MEJOR MOMENTO

"Si me preguntas, esos son, creo, los colores que mejor te quedan para, para tus ojos."

LA PRÓXIMA VEZ

01 Abre con descubrimiento real — pregunta si ya te ha visitado y para quién es la pieza, para poder ajustar el discurso.

02 Cuando el cliente diga "voy a dejar pasar el anillo", da un acercamiento cálido y sin presión — ofrece apartarlo — en vez de pasar directo a envolver.

03 Completa la historia con el broche de latón chapado en oro y lo ligero que se siente — detalles que refuerzan el valor de \$339.

VERIFICAR ANTES DE USAR

Dicho en la sesión pero no está en nuestra ficha. Confírmalo y, si resulta cierto, avísanos para sumarlo a la historia.

? La artesana hace un anillo en forma de serpiente con dos piedras pequeñas como ojos

? El anillo es la especialidad de la artesana

? El anillo fue la primera pieza que dio a la tienda, así que carga historia

? El anillo cuesta \$240 · se ofreció una bolsa especial para las piezas