



COMUNICACIÓN INTERNA – OBJETIVOS Y DIRECTRICES DE VENTAS

Mes: Enero

Equipo,

Arrancamos un nuevo mes y queremos compartir con vosotros los objetivos, expectativas e incentivos que tendremos en MUSICALShop. Como siempre, buscamos claridad, transparencia y que cada uno tenga claro hacia dónde vamos y qué necesitamos conseguir.

1. Objetivos de ventas del mes

Este mes trabajaremos con los siguientes rangos:

- **Ventas bajas (< 1000 €)** → Necesitamos evitar este tramo. Si alguien cae aquí, revisaremos juntos qué ha fallado y cómo podemos apoyarle.
- **Ventas medias (1000 € – 1999 €)** → Es un nivel aceptable, pero queremos que todos intenten superarlo. Aquí ya se nota el esfuerzo.
- **Ventas altas (≥ 2000 €)** → Este es el objetivo principal del mes. Queremos que la mayoría del equipo se sitúe en este tramo.

2. Qué esperamos de vosotros

- Mantener una **actitud proactiva** con cada cliente.
- Conocer bien los productos del catálogo (especialmente novedades y top ventas).
- Detectar necesidades reales del cliente y ofrecer alternativas.
- Mantener un trato cercano, profesional y resolutivo.
- Registrar correctamente cada venta y seguimiento.

No buscamos robots ni discursos de manual: buscamos **naturalidad, claridad y ganas de ayudar al cliente**.

3. Incentivos del mes

Para reconocer vuestro trabajo, este mes tendremos:

- **Bono Verde:** Si superas los **2000 €**, recibes un incentivo económico directo.
- **Top Ventas del Mes:** El empleado con mayor volumen de ventas recibirá un **extra adicional** y aparecerá destacado en la comunicación interna del mes siguiente.
- **Bono Fidelización:** Si consigues que un cliente vuelva y realice una segunda compra, tendrás un **plus por cliente fidelizado**.

4. Tips prácticos para mejorar ventas

Aquí van algunos consejos que funcionan en el día a día (y que no salen en los manuales):

- **Habla menos de características y más de beneficios.** El cliente quiere saber qué gana él, no cuántos hercios tiene un teclado.
- **No tengas miedo a recomendar.** El cliente agradece que alguien que sabe del tema le diga “si fuera para mí, me llevaría este”.
- **Escucha más que hablas.** La mayoría de ventas se pierden por no detectar lo que el cliente realmente necesita.
- **Ofrece alternativas realistas.** Si el cliente duda, dale 2 opciones: una segura y una un poco mejor.
- **Cierra la venta con naturalidad.** “¿Te lo preparo?” funciona mejor que cualquier frase de manual.
- **Aprovecha los productos estrella del mes.** Son los que más fácil entran y los que mejor convierten.

5. Cierre

Sabemos que el trabajo comercial no es fácil, pero también sabemos que tenemos un equipo capaz, con experiencia y con actitud. Este mes vamos a por todas. Cualquier duda, apoyo o necesidad, estamos aquí para ayudarlos.

Vamos a por el Verde.

Dirección de MUSICALShop