

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

🌐 www.fel.mx ☎ 01800 08 73 391 @ promociones@facturarenlinea.com.mx

Síguenos: [f facturarenlinea.com.mx](https://www.facebook.com/facturarenlinea.com.mx) [@felmexico](https://twitter.com/felmexico)

Estimados distribuidores Maestros:

El momento de la facturación electrónica está aquí, es el momento de correr la última milla en el esfuerzo para tener inversiones muy rentables atacando a un mercado que está obligado a migrar. Con los cambios en la ley, TODO el panorama de mercado ha cambiado.

En la última reunión con el SAT, nos mencionó que será implacable ante este cambio, y categóricamente no habrá prórrogas.

Hemos diseñado una serie de estrategias para crecer:

Estrategia de PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO Aumentar el Número de Clientes Nuevos



Meta Corporativo:
500 Clientes nuevos diarios

Meta personal de cada distribuidor:

10 clientes nuevos semanales.

Piénsalo, no es mucho.

Objetivo General: Avanzar de un 8% de participación de mercado a un 20% colocándonos como el PAC más sólido y fuerte del País

Objetivos Específicos: (aquí encontrarás las acciones, materiales y clientes que deberás buscar para hacer crecer tu negocio):

Capacítate

1

Ayúdanos a Ser la Red de expertos en Facturación Electrónica más grande del país, en los siguientes temas:

*Sistema Web CFDI,
Sistema de Timbrado y
Sistema de Conexión Remota*

Si los manuales no son suficientes, te invitamos a programar una capacitación presencial en las instalaciones de FEL en la Cd. de Puebla, contacta a tu Project Manager para conocer las fechas y horarios.

¿Qué esperas? Aparta tu lugar.

*yguerra@fel.mx
fsanchez@fel.mx
dbriebesca@fel.mx*

Si tienes algún problema comunícate al **01 800 08 73 391** y nosotros te asesoramos para brindarte capacitación, **¡NO HAY PRETEXTOS PARA NO CAPACITARTE!**

Haz una Lista de Prospectos

2

A continuación se te presenta una lista de perfiles de clientes, que estaban en CFD o CBB. Llena en cada tipo de prospectos con los nombre de negocios locales de tu comunidad. Búscalos en el directorio y hazles una presentación de nuestra empresa, utiliza nuestros materiales de venta (si tienes dudas técnicas, márcanos), haz tu programa de visitas, procura imprimir algún material y tarjetas, checa en tu nuevo material de capacitación las ligas:

Materiales de Venta:

*Curriculum 2018
Guía de Ventas de Facturación Electrónica
Presentación de Producto
Presentación de Timbrado
Presentación de Conexión Remota*

Perfiles de Clientes:

Sector comercial:

*Comercializadoras
Ferreterías
Textileras o Ropa
Materiales de Construcción, Eléctricos, iluminación, etc
Tiendas Comerciales, Abarrotes, supermercados, minisuper, (localmente cada ciudad tiene sus propios negocios.)
Gaseras y Gasolineras
Colegios y universidades
Vidrios y Aluminios
Venta de Celulares
Talleres mecánicos (especialmente los que trabajan seguros, también necesitan adendas)
Carnicerías
Farmacias Locales
Restaurantes
Hoteles
Todos los locales que emitan facturas.*

Sector Salud: Los hospitales regionales, hospitales privados y servicios médicos en general necesitan facturación electrónica.

*Hospitales Públicos y privados
Laboratorios
Análisis clínicos
Farmacéuticas*

Sector Gobierno: Esta área casi nadie la ha atacado, por la flexibilidad de nuestros sistemas podemos enfocarnos a conectarnos a cualquier sistema actual. Tenemos varias soluciones, pregunta con tu Project manager.

*Oficinas de Finanzas estatales
Unidades de cobro municipales*

Sector inmobiliario: Aquí contamos con la solución más flexible para colocar firmas y tener impuestos especiales, hasta manejar las amortizaciones con números negativos.

*Constructoras
Inmobiliarias
Desarrolladores
Mantenimientos*

Sector Transporte: Aquí ofrecemos el timbrado o alguna de nuestras cartas porte en línea.

*Transportistas
Fletes
Paqueterías*

Sector Financiero: En este rubro, todo lo que son estados de cuenta y comprobantes de ingreso deben ir timbrados por ley.

*Bancos locales o nacionales
Empeños
Prestamos para PYMES
Financieras de autos
Seguros
Financieras Rurales
Asociaciones de Créditos y Préstamos*

Sector Personas Físicas (todos aquellos que emiten recibos de honorarios)

*Doctores,
Arquitectos
Comisionistas
Vendedores
Agentes de seguros
En general los profesionistas y servicios generales.*

TOMA EN CUENTA LAS SIGUIENTES CONSIDERACIONES Y OFERTAS *(usa los pdf editables para imprimir tu publicidad, bájalos de cada link)*

Crea Muchas Cuentas Nuevas.

Usa bien tu liga de distribuidor (www.fel.mx/FL-DXXXXXX). Comiencen con los 10 folios de prueba. Esos clientes tarde o temprano te van a comprar. Colócate en puntos estratégicos de paso de prospectos o visítalos en sus oficinas. Si el cliente es de timbrado, califica al prospecto y podemos darle producto para pruebas. Además nuestra área de sistemas es experta podrá conectar cualquier sistema, ofrece mucho timbrado es donde están los clientes más grandes, que antes estaban en CFD.

Utiliza las promociones vigentes por mes.

Recuerda que mes con mes te damos a conocer las promociones que puedes utilizar para captar mayor mercado, de esta manera combatimos las estrategias de precios que tiene la competencia. Recuerden somos el servicio de mayor calidad en SOLUCIONES EN FACTURACIÓN ELECTRÓNICA, seguro sus clientes nos han comparado con la competencia y se los han comentado.

MUCHA SUERTE. ESTAMOS A SUS ÓRDENES.

**CÉSAR GONZALO
DIRECTOR GENERAL FEL**