



El cliente no compra un ERP: busca resolver una necesidad.

- **Identificar problemas reales** del negocio.
- Realizar preguntas comerciales que **despierten interés/necesidad**.
- **Demostrar una funcionalidad concreta** de GSERP.
- **Relacionar** la función **con un beneficio** comprensible.
- **Conseguir un siguiente paso:** demo, diagnóstico o **reunión**.

Diferenciadores

Diferenciador	 Perseo https://perseo.ec	 Anfibius https://anfibius.net	 Sheyla Software https://www.mysheyla.com	 SAP	 Salesforce	 Odoo https://www.odoo.com
	PERSEO	ANFIBIUS	SHEYLA	SAP	Salesforce	GSERP
 Web / Portable	✓	?	✓	✓	✓	✓
 Modular	?	?	✓	✓	✓	✓
 Integrable	✓	?	?	✓	✓	✓
 Escalable	✓	?	?	✓	✓	✓
 Información en línea	✓	?	✓	✓	✓	✓
 Seguridad y control en el flujo de los	-	?	?	✓	✓	✓✓
 Personalizable	✓	?	?	✓	✓	✓
 Multiherramientas	?	?	✓	✓	✓	✓
 Trazabilidad	✓	?	?	✓	✓	✓
 Facturación	✓	✓	✓	✓	-	✓
 Contabilidad	✓	✓	✓	✓	-	✓
 Inventario	?	✓	✓	✓	-	✓
 CRM / Gestión comercial	-	-	-	✓	✓✓	✓✓
 Analítica / reportes	✓	✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓
	Sistema contable	Gestión financiera	Integral CRM casero	ERP	CRM	ERP

Tip 1 / Ejemplos prácticos

1. Cuentas por cobrar

“Sr. Cliente, quisiera hacerle una pregunta breve: ¿puede usted saber en este momento cuánto dinero tiene pendiente de cobrar y qué clientes le deben, sin tener que generar un reporte o descargar algún archivo?”

Si responde que no:

“Justamente eso quisiera mostrarle. Con GSERP podemos consultar las cuentas por cobrar en tiempo real, aplicar filtros y saber inmediatamente qué está pendiente de cobro.” ¿Que le parece...? Si ud. me brinda de un espacio de tiempo podemos acordar una reunión demostrativa.

Tip 2 / Ejemplos prácticos

2. Ventas del día

“Sr. Cliente, si en este momento le preguntara cuánto ha vendido hoy su negocio, ¿podría saberlo inmediatamente sin acceder a su computador o sin tener que solicitar un reporte?” Únicamente desde el celular

Conexión comercial:

“Con GSERP podemos consultar las ventas del día prácticamente al instante y filtrarlas por fecha, vendedor, cliente u otros criterios.”

Tip 3 / Ejemplos prácticos

Información de un cliente

“Si en este momento uno de sus clientes le llama y le pregunta cuánto le ha comprado, cuánto tiene pendiente de pago y cuáles han sido sus últimas operaciones, ¿puede usted responderle inmediatamente?”

Conexión comercial:

“Eso es lo interesante de GSERP: la información está integrada. Con unos pocos clics podemos buscar al cliente, aplicar filtros y consultar su información sin tener que revisar diferentes archivos o sistemas.”

Recomendación

No comiences vendiendo las características del software. Comienza descubriendo una necesidad y demuestra cómo la herramienta puede atenderla

¿Qué es GSERP?

02

Una solución de gestión empresarial (ERP) basada en Odoo y adaptada al comercio ecuatoriano.



MODULAR

Funcionalidades por áreas y necesidades



WEB

Acceso mediante navegador y permisos



INTEGRABLE

Conexión con otras herramientas disponibles documentados



ESCALABLE

Crecimiento según necesidades y configuración



INF. EN LÍNEA

Accede a tu otras información en tiempo real donde te encuentres



SEGURO

Controles y criterios implementados y documentados



PERSONALIZABLE

Se adapta al giro del negocio y tamaño de la empresa



CONSOLIDADO

Accede a tu información en tiempo real donde te encuentres



TRAZABILIDAD

Historial de registros gestiones realizadas por los usuarios (seguridad)

La lógica comercial: preguntar antes de demostrar

1

PREGUNTAR ?

¿Cómo controla hoy sus procesos?

2

ESCUCHAR

Identificar dificultad, frecuencia e impacto.

3

CONECTAR

Relacionar la necesidad con un módulo.

4

DEMOSTRAR

Mostrar una función real en pocos pasos.

5

AVANZAR →

Proponer una demo o diagnóstico.

Demostración en campo: cuentas por cobrar

04

¿Puede saber cuánto tiene pendiente por cobrar con un par de clics?

Abrir la vista o reporte de cuentas por cobrar.

Mostrar valores pendientes y detalle por cliente.

Aplicar filtros disponibles: cliente, fecha, estado u otros.

Explicar qué decisión puede facilitar la información.

Confirmar si el proceso responde a la necesidad del cliente.

**Función → Información →
Decisión**

Preguntas de Cierre

No se pregunta si va a comprar:
Se pregunta.... ¿Cómo va a comprar...?

No dices LE INTERZA
Se dice... ¿Prefiere empezar Hoy o el lunes..?

No dices QUE LE PARECE
Se dice... ¿Cuál opción se adapta mejor a usted

Demostración o prueba
Realizamos demostraciones del servicio ¿Cuándo dispondría de tiempo...?

Tarea para la próxima reunión

04

Entender que se compra por EMOCIONES:

Secreto.... 1

Secreto.... 2

Secreto....3



Secretos para una venta exitosa

Mensaje comercial central

GSERP: una herramienta para gestionar, integrar y facilitar la toma de decisiones. Permite la continuidad de las operaciones en las organizaciones de manera segura.

Conoce la necesidad. Demuestra el valor. Genera el siguiente paso.

