



CAPACITACIÓN COMERCIAL GS-ERP

Cómo crear necesidades de software de control de recursos
en pymes • Prevención de delitos internos

Objetivo de esta capacitación

Que el asesor deje de “vender software” y aprenda a hacer visible el problema de falta de control interno, faltantes y pérdida de visibilidad que tiene la pyme... y posicione GS-ERP como la solución natural.

01

Entender el verdadero valor de GS-ERP en lenguaje de negocio

02

Dominar preguntas que crean la necesidad de control interno

03

Manejar las objeciones típicas de software ERP

04

Cerrar con diagnóstico o demostración de la plataforma

¿Qué es realmente GS-ERP para el cliente?

Un software modular y escalable que permite al dueño controlar, gestionar y administrar los recursos de su empresa desde cualquier lugar, previniendo delitos internos y entregando información en tiempo real para tomar decisiones.

Control de recursos

Inventario, personal, dinero y movimientos

Plataforma WEB

Acceso desde cualquier lugar y momento

Información en tiempo real

Decisiones con datos actualizados

Prevención de delitos internos

Reduce faltantes y fugas no detectadas

Modular y escalable

Se adapta al tamaño y crecimiento de la pyme

Automatización

Optimiza procesos y libera tiempo del dueño

El dolor que GS-ERP resuelve

DOLOR DE LA PYME

- No sabe realmente qué pasa cuando no está
- Faltantes de mercadería o dinero sin explicación
- Información dispersa (Excel, cuadernos, sistemas)
- Depende demasiado de la confianza en el personal
- Se enterar tarde de los problemas internos
- Pierde tiempo investigando en lugar de gestionar

LO QUE ENTREGA GS-ERP

- Visibilidad total desde el celular o PC
- Control y trazabilidad de recursos
- Información consolidada en una sola herramienta
- Reducción de delitos y faltantes internos
- Decisiones basadas en datos en tiempo real
- Automatización de procesos clave

Perfil ideal de cliente para GS-ERP

Pymes con inventario

Comercios, distribuidores, farmacias, ferreterías, bodegas

Múltiples puntos o sucursales

Necesitan ver todo consolidado sin estar presentes

Manejo de efectivo o mercadería de valor

Alto riesgo de faltantes internos

Dueño ausente o semi-ausente

No puede estar todo el día supervisando

Crecimiento desordenado

La información y el control se volvieron caóticos

Ya sufrieron faltantes o robos internos

Tienen el dolor fresco y son más receptivos

Proceso de venta consultiva GS-ERP

1

Preparación

Identifica si hay inventario, efectivo o personal que manejar

2

Apertura

Pide permiso para preguntar sobre control y visibilidad

3

Diagnóstico SPIN

Haz visible el problema de falta de control interno

4

Presentación

Muestra GS-ERP solo como solución a ese dolor

5

Objeciones

Maneja “ya tengo sistema”, “es complejo” y precio

6

Cierre

Agenda demo de plataforma o diagnóstico sin costo

2. Guiones de apertura recomendados

VISITA / LLAMADA

“Buenos días, soy [Nombre] de Grupo Scanner Security. No le contactamos para venderle un software genérico. Trabajamos con pymes ayudándoles a tener control real de sus recursos y a reducir faltantes internos. ¿Me permite hacerle dos o tres preguntas sobre cómo controlan actualmente su operación?”

WHATSAPP / CORREO

“Buenos días [Nombre]. Soy [Tu nombre] de Scanner Security. Ayudamos a pymes a tener visibilidad y control de inventarios, personal y recursos desde cualquier lugar, reduciendo faltantes. ¿Me permite hacerle 2 preguntas rápidas para ver si aplica a su caso?”

REGLA DE ORO

Nunca empieces hablando de “software modular”, “ERP” o “plataforma web”. Empieza por el control, los faltantes y la visibilidad.

3. Metodología SPIN para crear la necesidad



Situación

¿Cómo controlan inventarios, personal y movimientos de dinero?
¿Pueden ver en tiempo real lo que ocurre cuando no están?
¿La información está consolidada o dispersa?



Problema

¿Han tenido faltantes que no logran explicar?
¿Sienten que hay fugas internas?
¿Dependen demasiado de la confianza en el personal?



Implicación

¿Cuánto les cuestan los faltantes que no miden?
¿Cuánto tiempo pierden investigando problemas?
¿Qué pasa con la operación cuando el dueño no está?



Necesidad

¿Qué valoran más: seguir confiando o tener control real?
¿Les interesaría ver todo desde el celular?
¿Quieren reducir pérdidas internas de forma medible?

4: Presentación de la Solución

Solo presenta GS-ERP después de haber creado la necesidad. Nunca muestres todo el software. Conecta cada beneficio con el dolor que el cliente ya reconoció.

Control de recursos

Inventario, personal y movimientos visibles

Acceso desde cualquier lugar

Plataforma web + celular

Información en tiempo real

Decisiones con datos actualizados

Prevención de faltantes

Reduce delitos y fugas internas

Modular y escalable

Se adapta al tamaño de la pyme

Automatización

Libera tiempo del dueño

5. Manejo de objeciones frecuentes

“Ya tengo un sistema / Excel / contabilidad”

“Perfecto. ¿Le entrega visibilidad en tiempo real de inventarios y movimientos? ¿Puede verlo desde el celular cuando no está? Muchas pymes tienen herramientas, pero no tienen control real ni prevención de faltantes.”

“Suenan muy complejo / sofisticado”

“Entiendo. GS-ERP está pensado para pymes. Es modular: se empieza con lo esencial y se escala según necesidad. No hay que cambiar todo de un día para otro.”

“Está caro / no tengo presupuesto”

“¿Cuánto les está costando actualmente los faltantes o la falta de control? Un solo evento grande o varios faltantes mensuales suelen superar el costo del sistema. ¿Le muestro el retorno típico?”

“No tengo tiempo para implementar”

“Justamente por eso se diseña por etapas y con acompañamiento. El objetivo es que le ahorre tiempo, no que le consuma más.”

6. Cierre y siguientes pasos

CIERRE RECOMENDADO

“Con lo que me ha contado, veo que el principal riesgo está en la falta de visibilidad y control interno. ¿Le parece si agendamos una demostración corta de la plataforma (15-20 minutos) para que vea cómo se vería su operación en tiempo real? Sin compromiso.”

Opciones de siguiente paso

1

Demo de plataforma

Pantalla compartida o visita

2

Diagnóstico sin costo

Revisión rápida de su control
actual

3

Propuesta por etapas

Empezar solo con lo esencial

Frases de poder para GS-ERP

“Muchas pymes no pierden por robos externos... pierden por lo que no ven internamente.”

“El problema no es solo el faltante. El problema es que se enteran demasiado tarde.”

“GS-ERP no es un software de contabilidad. Es un sistema de control que previene delitos internos.”

“¿Sabe realmente lo que está pasando en su negocio cuando usted no está?”

“Tener información dispersa no es lo mismo que tener control.”

“La inversión se recupera con la reducción de un solo faltante grande o de varios pequeños.”

Reglas de oro del asesor GS-ERP

- 1 Nunca empieces hablando de software, módulos o tecnología
- 2 Primero haz visible el problema de control y faltantes
- 3 Habla siempre en lenguaje de negocio: pérdidas, tiempo, control, tranquilidad
- 4 Ante “ya tengo sistema” → pregunta por visibilidad en tiempo real y consolidación
- 5 Ante precio → pregunta cuánto cuesta la falta de control actual
- 6 Cierra siempre con un siguiente paso concreto (demo o diagnóstico)

**El asesor de GS-ERP no vende software.
Vende control, visibilidad y
prevención de pérdidas internas.**



#TeCuidamosEnSerio