

*Martha*

## **GUÍA DEL REVENDEDOR**

¡Hola! Felicitaciones por convertirte (o estar a un paso) de ser **Revendedor Martha**. Mi nombre es Pedro, soy el fundador de Martha y te quiero ayudar a que convertirte en el mejor revendedor.



Antes de empezar me gustaría que entiendas más en profundidad qué hace Martha y por qué somos especiales.

Lo más importante que tenés saber es que nuestra misión es **reducir el impacto ambiental de la industria textil en el mundo**. Para lograr esto empezamos a haciéndolo por el territorio argentino y lo estamos logrando.

**¿Cómo?** Con un proceso simple pero muy eficiente de reciclado de telas.

**¿Qué quiere decir esto?** Confeccionamos el 100% de nuestros productos con telas de descarte textil.



Te preguntarás de dónde sacamos las telas y cómo hacemos para reciclarlas. Para eso preparamos esta infografía:

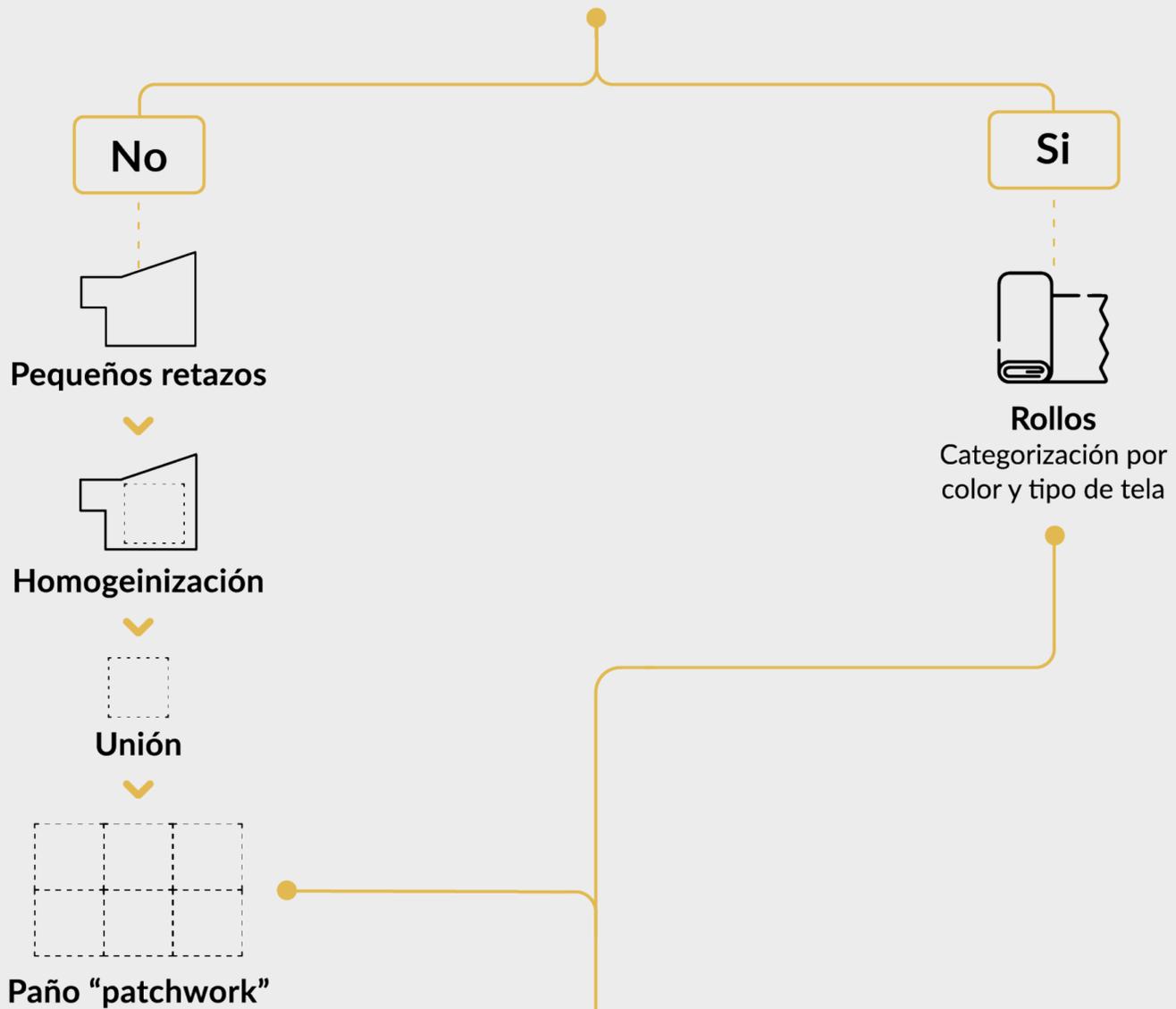
## ORIGEN DEL DESCARTE



## Clasificación



¿Se puede reutilizar como lo recibimos?



## Diseño de productos



## Confección



Con esta información ya estás listo para saber qué hace especial a Martha. ¡Ahora vamos con algunos consejos que corresponden a la venta!

## **1. Piezas Gráficas**

Tu primer movimiento de venta es hacer que todos los que te conocen sepan que estás vendiendo Martha. Para esto contás con las piezas gráficas pensadas para que compartas por tus redes de Instagram (stories y feed), Whatsapp y Facebook.

No te olvides de descargarlas, acá te dejamos el link

[//d26lpennugtm8s.cloudfront.net/stores/896/285/rte/Piezas Gráficas Revendedores Martha.zip](https://d26lpennugtm8s.cloudfront.net/stores/896/285/rte/Piezas%20Gráficas%20Revendedores%20Martha.zip)

¡Hacé correr la voz, tenes que ser un loquito de la venta!

## **2. Servicio**

El servicio al comprador es la clave del éxito. Te dejamos estos 3 consejos para puedas dar un buen servicio:

- **Responde rápido.** Aunque no sepas la respuesta, responde por lo menos con un “Hola, gracias por interesarte en los productos Martha. Averiguo tu consulta y te respondo”. Esto va a hacer que la persona sepa que vos le vas a dar lo que quiere.

- **Ponete al servicio del cliente.** Hacele saber a la persona que estás para lo que necesite. Muchas veces inician el proceso de venta consultando por algo y terminan comprando otra cosa. Esto se logra si el vendedor estuvo ahí para guiarlo en lo que quería. “¡Cualquier cosa que necesites estoy a las órdenes!”. Un buen mensaje para dejarlo en claro.

- **Entrega lo más rápido que puedas.** No hay nada más lindo que cuando comprás algo y a los pocos minutos lo tenés en tus manos. Si lográs esto, hay muchas chances de que esa persona te vuelva a comprar. Y si logramos eso, ¡tenemos lo que queremos!

### **3. Precios**

Te sugerimos vender los productos al mismo precio que tienen en [www.martha.com.ar](http://www.martha.com.ar)

Con estas herramientas estoy seguro que vas a poder lograr muchísimas ventas. Nuestra cartera de productos recién la estamos desarrollando, preparate que vamos a ofrecer más; para que tu cartera de productos sea cada vez más grande.

Espero que te haya servido y que puedas desarrollar tus habilidades vendedoras al máximo. Acordate que estamos a tu servicio y cuando quieras podés ponerte en contacto con nuestro representante.

¡Te mando un gran saludo y espero acompañarte en este éxito que recién arranca!