



» easyways

# Manual

---

vendedores



easy**ways**

# Manual

---

vendedores

[www.easyways.cl](http://www.easyways.cl)



## Somos

Somos una empresa internacional con una propuesta innovadora para el hogar. Ofrecemos productos de alta gama en tecnología y diseño de vanguardia. La misión de nuestros electrodomésticos inteligentes es simplificar el trabajo en la cocina, promover un estilo de vida saludable y ahorrar tiempo obteniendo resultados profesionales.

Actualmente nuestra familia de productos se compone del robot de cocina EasyWays y el robot de cocina Kitchen Master, las prensadoras de jugos en frío Slow Juicer PRO y Black, y la licuadora personal NutriBlender.

## Misión

Nuestra misión es facilitar y mejorar la calidad de vida de nuestros clientes mediante el uso diario de los electrodomésticos EasyWays.

*¿Por qué todos deberíamos tener un robot de cocina?*

- Ahorra tiempo
- Ensucia menos la cocina
- Se obtienen preparaciones gourmet deliciosas, ¡como si fueras un chef!
- Es más entretenido cocinar
- Siempre obtienes los mismos resultados mediante la estandarización de los procesos
- ¡Toda la familia puede participar en las preparaciones!
- Ayuda a mantener una alimentación saludable
- Es más económico cocinar en un robot, ya que los alimentos se utilizan en la medida justa





## Bienvenida

Estamos felices de que seas parte de este maravilloso mundo "EasyWays."

Estamos convencidos de que con tu talento, dedicación, creatividad y perseverancia desarrollaremos una alianza que permitirá satisfacer las expectativas que tienes y también cumplir las metas que como empresa nos hemos propuesto.

Recuerda que nuestras puertas siempre estarán abiertas para ti  
**¡Desde hoy EasyWays es TU empresa!**

Desde ya, ¡BIENVENID@! Ya eres parte del equipo EasyWays.

## Ventajas de ser parte del equipo Easyways

### 1. Tú eres el dueño de tu tiempo.

Cuidamos y fomentamos el equilibrio entre vida y trabajo, por lo que aquí eres dueño de tu tiempo. Puedes organizarte como quieras para que este trabajo sea compatible con otras actividades.

### 2. Genera ingresos administrando tu negocio, y lo mejor, sin límites.

Podrás definir cuánto quieres ganar, pero para eso debes ser metódico y organizado.

### 3. Te apoyamos con capacitaciones y herramientas para orientar tus objetivos.

### 4. Es una oportunidad y desafío laboral.

Esperamos que seas comprometido y perseverante.

Recuerda que trabajar de forma independiente mejora tu calidad de vida, pero también requiere de mucha pasión e ingenio para lograr resultados.





easy**ways**

# Capacitación

---

módulos

[www.easyways.cl](http://www.easyways.cl)

# 1. PRIMER MÓDULO

*Establishing the Expectations:  
Qué Esperamos*



Es muy importante que definamos lo siguiente:

**¿Cuánto voy a ganar?**

**¿En qué consiste el trabajo?**

**¿Cuánto tiempo hay que dedicarle?**

Nuestra recomendación es que comiences respondiendo estas preguntas y que las dejes plasmadas en este manual. Así, al cabo de un año, podrás analizar cuáles fueron los resultados de tus expectativas versus lo que lograste.

## **1. ¿Cuáles son mis necesidades?**

Escribe tu respuesta: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## **2. ¿Cuánto quiero ganar?**

Escribe tu respuesta: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## **3. ¿Qué tengo que hacer en términos de trabajo y cuánto tiempo hay que dedicar?**

Escribe tu respuesta: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

## **Nuestras respuestas:**

Es un trabajo que remunera de acuerdo a los resultados, los que son variables en función al tiempo que le dediques y a las habilidades que tengas para desarrollarlo.

Puede ser un gran trabajo de tiempo completo o un trabajo de tiempo parcial, todo va a depender de tus necesidades y de tu realidad.

Una parte importante será el respaldo de EasyWays para prepararte adecuadamente en el conocimiento del producto y en el desarrollo de las habilidades de ventas.

## **¿Cuánto quiero ganar?**

No es un trabajo para querer ganar mucho y trabajar poco. El resultado está íntimamente relacionado con el trabajo que realices y el tiempo que inviertas en este nuevo desafío.

### ¿Cuántas máquinas puedo vender?

Es ilimitado pero depende básicamente de cuatro ítems:

1. De la lista de potenciales clientes que logres desarrollar.
2. De la cantidad de demostraciones que logres confirmar.
3. De la habilidad para identificar las necesidades del cliente y que éste se convenza que el robot de cocina es la mejor manera de satisfacer esas necesidades.
4. Del tiempo que le dediques.

### ¿Cuánto tengo que trabajar?

Primero debes pensar en cuánto quieres conseguir y luego desarrollar el plan de trabajo para lograrlo.

**¿Cuánto quiero ganar?:** Planifica cuánto quieres y/o necesitas ganar en el año y luego lo divides por mes.

Te recomendamos que para responder esta pregunta primero consideres y definas tus necesidades anuales y en función de esto planifiques el año y luego los meses.

Anota lo siguiente:

### ¿Cuánto quiero ganar al año?

Respuesta \$ \_\_\_\_\_

Divídelo en 12 para saber lo que deseas mensualmente.

Respuesta \$ \_\_\_\_\_

Divídelo por el monto de la comisión para saber cuántas máquinas debes vender mensualmente para obtener tu pretensión de renta.

Respuesta número de máquinas \_\_\_\_\_

Ejemplo: Si quiero ganar \$\_\_\_\_\_ al año, significa que mi renta mensual debe ser \$\_\_\_\_\_, lo que significa que debo vender \_\_\_\_\_máquinas cada mes.

Como es de esperar, hay una relación directa entre la cantidad de personas a las que se les hace una demostración y el número de ventas que se obtienen. De acuerdo a nuestra experiencia, por cada **2 personas** a las que se les muestra el producto, por regla general se **venderá 1 máquina**.

Sin embargo, esto puede ser mayor o menor dependiendo de algunas consideraciones:

- i. La correcta selección de los potenciales clientes
- ii. La empatía del vendedor para reconocer las necesidades del cliente
- iii. Las habilidades del vendedor para presentar el producto

Ya conozco mis necesidades de dinero anual y ahora para aterrizarlo tengo que:

**Primero:** Obtener una lista con potenciales clientes que sea lo suficientemente extensa para que me asegure cantidad y calidad. Puedo ayudarme de otras personas para que esta lista se amplíe.

**Segundo:** Perfeccionar el mensaje que satisfaga las necesidades del cliente. Capacitarme en habilidades de venta, en resolución de problemas y manejo de objeciones para hacer demostraciones efectivas que convengan al cliente.

**Tercero:** Agendar demostraciones con los potenciales clientes.

**Cuarto:** Organizar y planificar mi trabajo con el objetivo de tener constantemente presentaciones y mantener una correcta dosificación de mi trabajo diario para que éste no se acumule sólo en un período determinado.

Con esto hemos dado respuesta a la naturaleza del trabajo y al tiempo que se le debe dedicar.

## EJERCICIO:

¿Cuáles son mis necesidades y cuánto dinero necesito para poder satisfacerlas? Detallar.

Respuesta \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Analizando la respuesta anterior, tenemos que definir a cuántas personas necesito mostrar el producto para poder alcanzar las comisiones que requiero.

Recuerda que por regla general, cada dos personas a quienes se les realice una demostración, una persona te comprará.

**¿Cuánto debo trabajar para poder conseguir los potenciales clientes y realizar las demostraciones que necesito para llegar al número de ventas propuesto?**

Respuesta (horas a la semana): \_\_\_\_\_

**¿Cuál es la lista de potenciales clientes que puedo anotar de inmediato?**

- |     |               |                           |
|-----|---------------|---------------------------|
| 1.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 2.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 3.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 4.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 5.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 6.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 7.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 8.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 9.  | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 10. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 11. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 12. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 13. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 14. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 15. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 16. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 17. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 18. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 19. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |
| 20. | Nombre: _____ | Número de teléfono: _____ |

*\*Es importante hacer el ejercicio de establecer metas profesionales.*

Metas a un año \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Cómo simplifico el trabajo.

Estrategias para lograrlo

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_



## 2. SEGUNDO MÓDULO

### *Listas de Potenciales Clientes*



¡Es la base del éxito! Sin las listas de potenciales clientes no hay materia prima para las ventas.

La primera tarea y la más importante es la creación de "La Lista". Ésta contiene contactos de personas que he conocido directamente y también que no conozco, pero que califican como potenciales clientes, ya que tengo la posibilidad de llegar a ellos de alguna manera.

### ¿Cómo generar La Lista?

**Primero:** Piensa y escribe todas aquellas personas que se te vienen a la mente cuando te mencionamos las siguientes categorías:

- Familiares
- Amigos cercanos
- Amigos que no vemos tan seguido
- Vecinos
- Personas que conozco por los veranos y vacaciones
- Compañeros de colegio
- Compañeros de universidad
- Compañeros de trabajo
- Grupos de apoderados
- Miembros de clubes

**Segundo:** Escribe una lista con las personas que no conoces pero que puedes llegar a ellos y que, por tanto, califican como potenciales clientes. Este es el grupo más grande que tienes que formar. Esta lista la tienes que construir de subgrupos.

Por ejemplo, en cada categoría agrega la pregunta: "Vecinos y amigos de ellos". De inmediato aumentas el alcance potencial de La Lista.

Utiliza las mismas categorías y combínalas. Por ejemplo:

- Vecinos
- Grupos de Apoderados

Pregúntales a tus vecinos si te pueden contactar con personas que pertenezcan al grupo de apoderados del colegio de sus hijos.

¡Las posibilidades son innumerables!

**Tercero:** Pregunta a tus amigos y conocidos sobre personas que ellos conozcan para poder convertirlos en referidos. ¡Esto siempre es una buena idea!

**Cuarto:** ¡Siempre debes solicitar datos de nuevos potenciales clientes cuando hagas demostraciones! Pregúntale a cada cliente por alguien que pueda estar interesado. De esta manera, a mayor número de demostraciones más crecerá La Lista, y por tanto, tus ventas.

Nuestra recomendación es que a cada cliente le pidas tres nombres con sus números de teléfono. Una buena forma de hacerlo es preguntar por alguna necesidad concreta que le permita a tu cliente recomendar a alguien que probablemente necesite el producto. Por ejemplo, "¿Usted conoce a alguien que tenga hijos, que no tenga empleada y que el tema de la cocina sea una complicación en su vida?".

**Quinto:** Cada ocasión en que compartamos con más personas debe de ser también una oportunidad para incrementar La Lista, y con esto, nos referimos a reuniones con amigos, invitaciones a eventos, un matrimonio, la fila en el supermercado, entre otras tantas instancias. ¡En cualquier parte se puede hablar del robot de cocina y así agrandar La Lista!

## Resumen

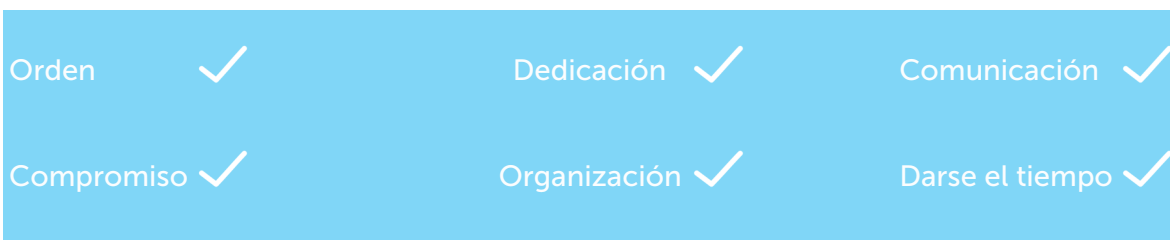
El éxito de nuestra actividad dependerá directamente de la calidad y cantidad de tu Lista. Es como se dice en inglés: *Sales is a Number Game* (Las Ventas son un Juego de Números).

Entre la prospección y la venta de máquinas podríamos hacer un símil con la industria petrolera. La producción son las demostraciones y la generación de listas es equivalente a la exploración. Una empresa petrolera si no explora y, por tanto, no aumenta sus reservas de petróleo, no tendrá futuro.

Sabemos cuál es el número de ventas que obtenemos por cada persona a quien le ofrecemos una demostración del producto. Sólo nos falta definir el número de personas a las cuales realizaremos esta demostración y eso ¡depende de ti!

Se puede dominar a la perfección el producto y tener las mejores habilidades de ventas, pero si no se renueva La Lista, es cosa de tiempo antes de quedarse sin clientes potenciales.

- 1.** La lista es la "Base de Datos", ¡hay que construirla!
- 2.** Debes alimentarla todos los días, ¡dedicación diaria!
- 3.** Es fundamental comunicarse con todas las personas de La Lista de manera sistemática. ¡Debes hacer de esta Lista, la base de tu negocio ya que de ahí puedes obtener demostraciones!
- 4.** Atiende y hazle seguimiento a todos los potenciales clientes de la Lista y también a todos los clientes que ya te han comprado. Si realizas un buen trabajo de posventa seguro te harán llegar nuevos potenciales clientes. ¡Comprométete!
- 5.** Organízate y programa las demostraciones con el objetivo de cubrir toda la semana y el mes. Concreta un día de la semana con tu cliente y compromételo, es la única manera de asegurar la venta. ¡No olvides tus objetivos para el mes y el año!
- 6.** Es conveniente tener un mes programado de antemano.



## EJERCICIOS:

1. Escribe aquí una lista de las personas que pueden ser tus potenciales clientes o con quienes te puedes conseguir referidos. Organiza "Tu Lista". En los Anexos de este Manual puedes encontrar más espacio para completar.

### Familiares

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

### Amigos cercanos

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

### Amigos que no vemos tan seguido

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

### Vecinos

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

### Personas que conozco por los veranos y vacaciones

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

### Compañeros de colegio

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

### Compañeros de Universidad

Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____
Nombre: _____	Número de teléfono: _____

**Actuales o antiguos compañeros de trabajo**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Apoderados del colegio (de tus hijos, sobrinos, entre otros.)**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Personas que conociste en actividades sociales (talleres, cursos, gimnasio, etc.)**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Miembros de clubes**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Edificios de departamentos que puedes visitar**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Barrios y zonas residenciales que puedes visitar**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Centros y Plazas Comerciales que puedes visitar**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

**Cafés y Emporios que puedes visitar**

Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_  
Nombre: \_\_\_\_\_ Número de teléfono: \_\_\_\_\_

### 3. TERCER MÓDULO

*El Proceso de Venta:  
Sus etapas y desafíos*



Vimos que la lista de potenciales clientes es lo que determinará en gran parte el resultado final de ventas que obtendremos, sin embargo, una parte muy importante para convencerlo será la demostración.

Durante las casi dos horas de demostración, el cliente debe conocer el robot de cocina, las preparaciones, sus ventajas, aplicaciones y resolver dudas.

El cliente tiene que pasar por tres etapas: De la curiosidad a una actitud de interés y finalizar en una actitud de voluntad que lo lleve a decir: "yo quiero tener el robot de cocina en mi casa".

Serán 60 a 120 minutos, donde tendremos la completa atención del cliente. La responsabilidad de la vendedora es muy grande y la mejor forma de estar a la altura es prepararse integralmente para la demostración. La organización empieza desde el momento en que se agenda.

#### **Pasos para una cita perfecta:✓**

1. Programar la cita con hora y lugar definido.
2. Enviar la lista con los ingredientes requeridos para la demostración.
3. Confirmar que los ingredientes fueron recibidos y que la clienta los tiene listos.
4. Un día antes, confirmar de nuevo la cita para recordar que hay una demostración y que cuenta con los ingredientes.

#### **Momentos de Verdad:✓**

Cuando una empresa interactúa con clientes, se produce lo que se llaman "Momentos de Verdad".

En nuestro caso, estos momentos serán los siguientes:

1. Agendar la demostración
2. El desarrollo de la demostración
3. La entrega del producto
4. El servicio postventa

La reputación de nuestra Compañía depende, en gran medida, de los puntos mencionados.

#### **La demostración:✓**

Una demostración exitosa debe de contener los elementos señalados, además de las habilidades y actitudes que definimos a continuación:

1. Puntualidad
2. Orden
3. Buena Presencia
4. Respeto al Cliente
5. Comunicación Fluida
6. Conocimiento del Producto
7. Recetas
8. Detección de Necesidades
9. Empatía
10. Resolución de Problemas

11. Convencimiento del Cliente
12. Cierre de la Venta
13. Apoyo de la Compañía
14. Actitud de Servicio
15. Profesionalismo

## Las Actitudes y Habilidades: ✓

**1. Puntualidad:** Se pierde la empatía. Hay que programar el tiempo para llegar antes y dar, desde el inicio, una buena impresión.

No existe una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión.

**2. Orden:** Debemos llevar todo lo que necesitamos para la demostración. Tarjetas de presentación y/o folletos, manuales, recetas, agenda y el robot de cocina, el que debe estar impecable.

El orden es una parte muy importante del Sistema de Producción de Toyota, también conocido como TPS (Mejoras Continuas de Toyota, por sus siglas en inglés): "Sort, Set in Order, Shine, Standardize y Sustain"

Llevado a nuestra actividad:

- Sort: Llevar sólo lo necesario para la demostración.
- Set in Order: El control visual garantiza una buena demostración. Se aplica principalmente al orden de los ingredientes en la demostración.
- Shine: Hay que mantener impecable la cocina, sobre todo considerando que con nuestro robot de cocina no debe ensuciar más que el vaso.
- Standardize: Seguir siempre el orden de las recetas y el orden de la demostración.
- Sustain: La compañía exige la capacitación antes de realizar demostraciones, esto quiere decir que debe asistir a entrenamientos para ser parte de nuestro equipo de representantes. Esto permitirá alinear criterios y mantener un estándar de calidad para todos los agentes.

La retroalimentación es fundamental para este proceso de mejora continua: cada demostración nos enseña el funcionamiento de la máquina y qué cosas no aportan al proceso de venta. Todas aquellas situaciones nuevas que podamos experimentar en una demostración pueden ser analizadas y preparadas, para que en una siguiente oportunidad tengamos muy claro la mejor manera de tratar esa situación. ¡Cuéntanos tus experiencias!

**3. Presentación Personal:** Vestir adecuadamente para la demostración. Es importante que durante la presentación se tenga el cabello recogido y las uñas limpias.

**4. Respeto:** Debemos tener el máximo respeto hacia el cliente, sobre todo entendiendo que estamos en su casa y en su cocina. Siempre demostremos buenos modales, pulcritud y limpieza.

También aquí reforzaremos la idea del respeto hacia la competencia. No hablamos mal de ellos, ya que no nos gusta que hablen mal de nosotros.

**5. Comunicación Fluida:** No estamos vendiendo "ilusiones", nuestro robot de cocina tiene ventajas objetivas y demostrables para el cliente. No hay razones para ponerse nervioso y titubear en las respuestas. Hay que tomarse el tiempo para dar todas las explicaciones.

Ante una pregunta difícil, no apresurarse, pensar y responder tranquilamente. Si no sabemos la respuesta, es importante explicarle al cliente que averiguará a la brevedad. Como Compañía estaremos siempre disponibles para apoyarte en este importante proceso.

**6. Conocimiento del Producto:** El conocimiento del producto proporciona la seguridad para ser asertivos y claros. Conviene mencionar cómo funciona, los accesorios y los riesgos que conlleva un uso incorrecto.

**7. Recetas:** Una muestra de la gran versatilidad del robot de cocina es la numerosa cantidad de recetas que posee. Hay desde comidas caseras hasta platos gourmet. Lo importante aquí es que, siguiendo el recetario sin importar la experiencia previa en la cocina, se garantiza un resultado perfecto.

También es importante considerar la economía que este producto representa para el hogar. El ahorro que ofrece el robot de cocina es fácilmente calculable. Sigamos la siguiente lógica: "por el costo de los ingredientes tengo una preparación gourmet, mientras que en un restaurant puedo gastar seis veces más".

Las palabras claves que mejor representan este apartado son: variedad, ahorro y calidad.

Nuestro robot de cocina es el equivalente a tomar clases de cocina con un chef muy versátil sin pagar el curso, sin salir de la casa y con flexibilidad de horario.

**8. Detección de necesidades:** Las necesidades del cliente se pueden deducir durante las conversaciones que tendrán lugar durante la demostración.

Es muy importante observar con detención el perfil del cliente: si tiene una familia numerosa , la edad, si tiene ayuda en la casa , si quiere platos cotidianos o recetas más gourmet, entre otras cosas. Por otra parte, es muy importante explicar que nuestro robot permite cocinar a baja temperatura, conservando mejor las propiedades nutritivas de los alimentos y quedando consistentemente en su punto.

Haga que el cliente use el robot y que nos comente qué opina de él y deje que se maraville de lo fácil que es maniobrarlo.

**9. Empatía:** Hay que conocer las necesidades del cliente y ganarse su confianza. La empatía se logra en los primeros minutos de la presentación, partiendo con una buena impresión, luego escuchando atentamente y observando cuáles son sus necesidades.

Un error muy común que hace perder empatía, es comenzar la labor de venta presentando argumentos del por qué debería comprar el producto antes de saber los motivos y necesidades del cliente.

Empatía no significa hacerse amigo del cliente, sino que ver el producto con los ojos del cliente y desde esa perspectiva mostrar cómo lo podemos ayudar. Hay que aprovechar la demostración de cada receta para resaltar cómo el robot puede resolver sus necesidades.

**10. Resolución de necesidades y manejo de objeciones:** Las objeciones y problemas que expone el cliente y las soluciones que cada uno de ustedes proponen son una parte natural del proceso de ventas. Hay que estar preparados y anticiparlos. ¿Cómo se resuelven?, escuchando para entender, preguntando para clarificarlas, estableciendo en lo que estamos de acuerdo y luego presentando datos duros. Hay que estar preparados y esperar objeciones irracionales y emotivas de los clientes. Ante ellas, no hay que reaccionar de igual manera.

Conviene tener presente que el robot de cocina resuelve las siguientes necesidades (te animamos a seguir completando esta lista con otros beneficios que entrega nuestro producto):

- 1.** Cocinar sano
- 2.** Tiempo libre (que puede ser por falta de ayuda o querer dedicar ese tiempo en otras cosas)
- 3.** Variedad de los platos
- 4.** Gusto por cocinar
- 5.** Ahorros

6. Personas que quieren aprender a cocinar
7. No ensucia la cocina
8. No se requieren más electrodomésticos
9. Otras: \_\_\_\_\_

(Estas mismas necesidades las trataremos en el siguiente punto)

**11. Convencimiento del Cliente:** Al llegar a este momento ya debemos tener claro cuáles son las necesidades dominantes y secundarias del cliente. Considerando lo anterior, podemos hacer un resumen de los aportes que traerá comprar nuestro robot de cocina.

- Cocinar sano: Es una forma de vida, donde se hace indispensable contar con el robot. Tratar de controlar las temperaturas en una cocina normal es prácticamente imposible y con EasyWayspodrá obtenerlo.

El nuevo estilo de vida que el cliente está buscando estará incompleto sin el robot de cocina EasyWays

- Tiempo Libre: Si el tema es "falta de ayuda", entonces el robot se paga en uno o dos meses, considerando que se requiere contratar a alguien para que realice las tareas de la cocina.

Si dentro de sus funciones debe realizar otros quehaceres dentro de la casa, entonces podemos decir que se paga con los ahorros de 3 o 4 meses.

Sin duda que un tema muy importante actualmente es el poco tiempo libre. Son muchas las familias donde el hombre y la mujer trabajan y llegan tarde al hogar. Para ese estilo de vida, el robot de cocina EasyWays se transforma en una herramienta esencial, permitiendo que el cliente disfrute de su tiempo libre mientras el robot cocina.

Hay que hacer pensar al Cliente lo siguiente:

Si se divide el precio del producto en 10 cuotas, ¿cuánto estará pagando mensualmente por todo el tiempo libre y la ayuda que obtendrá? ¿Tener ese tiempo libre justifica el pago de esa cuota?

¡Estamos seguros que el cliente pagaría por tener todo ese tiempo libre!

- Variedad: El cliente tiene acceso a platos que quizás jamás prepararía por la complejidad y que sólo probaría en un restaurant. Si este es el caso, los ahorros son todas aquellas veces que dejamos de ir a un restaurant en el mes por tener el robot de cocina.

¿Estás cansado el domingo en la tarde y no quieres cocinar? ¿En una situación normal pedirías un delivery de pizza?

¡Ahórralo! Con nuestro Robot de cocina prepararás la masa de pizza en pocos minutos y tendrás una receta más saludable hecha en casa.

¡Es verdad, la máquina sí genera ahorros!

- Gusto por cocinar: El cliente disfruta cocinar y con el robot busca conseguir preparaciones gourmet.
- Ahorros: Bajo este concepto se engloban ahorros evitando pagar: ayuda para cocinar, tiempo libre, costo de pedir comida preparada o salir a restaurantes.

Siendo conservadores, estimamos que el robot se paga en menos de 6 meses con los ahorros que se generan.

- Personas que quieren aprender a cocinar: Adquirir el robot de cocina le permitirá a la persona aprender a cocinar en simples pasos y además le proporcionará todas las herramientas que necesita para lograr preparaciones de primer nivel.



**12. Cierre de la Venta:** Llegó el momento de cerrar la venta y las consideraciones del precio son importantes.

Tenemos la ventaja de precio en comparación con la competencia y hay planes de pago en cuotas sin interés que hará más fácil el cierre de la venta. Una vez concretado, felicita al cliente y programa la entrega del producto.

En aquellos casos que no contemos con stock de productos y/o terminales de pago, es importante que hagas firmar al cliente un documento de cierre de venta. En éste se detallan los datos del vendedor y comprador, el producto, las condiciones de pago y despacho. Siempre existe la posibilidad que el cliente finalmente desista de la compra, pero la firma de este tipo de documentos ayuda a que no lo haga.

Importante: Siempre trae contigo varios documentos de cierre de venta. Los puedes solicitar a tu Jefa de Ventas.

**13. Apoyo de la Compañía:** La Compañía adquiere un compromiso a largo plazo con los clientes. La experiencia de ellos con EasyWays debe ser el mejor argumento para próximas ventas.

Es fundamental solicitar el mail de cada cliente porque se usará para comunicar recetas y novedades. Nuestro objetivo es que el uso del robot de cocina sea una experiencia permanente y enriquecedora.

**14. Actitud de Servicio:** Nuestro valor agregado será la actitud de servicio hacia el cliente. Esto significa que debemos estar disponibles para todas las inquietudes y/o comentarios que tengan. Para nuestra Compañía la publicidad del "boca a boca" es fundamental y esto sucederá siempre y cuando se haya realizado una buena labor de servicio en la pre y post venta.

**15. Profesionalismo:** Todo lo que hagamos tiene que ser realizado con profesionalismo: preparar una demostración, realizar la presentación, hacer el servicio de posventa, entre otras cosas.

## Resumen:

Diagrama de Flujo de las Demostraciones al Cliente

1. Identificación del cliente potencial.
2. Agendar una demostración. ¡Recuerda! No debes preguntar cuándo quiere agendar, sino que se le deben dar opciones para que el cliente escoja.
3. Enviar lista de materiales para la demostración. No dudes en solicitarle a tu Jefa de Ventas que te haga llegar la lista de materiales.
4. Realizar la demostración
5. Hacer crecer La Lista. Para ello es fundamental preguntar por otras personas que podrían estar interesadas. Siempre pide referencias, nombres de otras personas a las cuales les pueda servir el robot de cocina.

Recuerda, pide mínimo tres referencias por cada Cliente.

6. Cerrar la venta
7. Dar opciones de pago
8. Entrega de la máquina
9. Agradecer la Compra

El primer paso para ser un vendedor exitoso, es conocer el producto. Si estimas que necesitas





## 4. CUARTO MÓDULO

### Conociendo el producto



interiorizarte más sobre el producto y/o asistir a otras demostraciones no dudes en conversarlo con tu Jefa de Ventas.

Es responsabilidad del Representante lo siguiente:

1. Leer cuidadosamente y completar el Manual de Representantes de Ventas de EasyWays.
2. Leer cuidadosamente el Manual de Usuario del robot de cocina.
3. Experimentar previamente y preparar muchas recetas hasta alcanzar altos niveles de confianza en el uso del producto.
4. Conocer y dominar las distintas plataformas de EasyWays, (Recetario, Sitio Web, Blog, Redes Sociales, Asistencia Técnica, etc.).

### CONOCIENDO EL PRODUCTO

1. Entregue una visión general del robot de cocina y luego muestre en detalle cada uno de sus accesorios.



## panel de control



**Nota:** Consulte el Manual de Usuario para obtener más información sobre el uso, limpieza e instrucciones de seguridad.

**i. Jarro:** Es de acero inoxidable y tiene una capacidad máxima de dos litros. Es importante recalcar que en la base está la resistencia, es decir, es el jarro el que calienta. Muestre la tapa y enseñe cómo se cierra. Además mencione las funciones de la tapita de medición.



**ii. Aspa:** El robot de cocina viene con una cuchilla de acero inoxidable la cual funciona en dos sentidos, hacia la derecha corta y hacia la izquierda mezcla. La máquina viene programada para cocinar con el sentido que tiene filo (hacia la derecha), sin embargo, para algunas preparaciones se requiere pulsar el botón "Reversa" (hacia la izquierda), el que permitirá mezclar guisos, legumbres, risottos, entre otros. Esto siempre estará indicado en la receta.

A diferencia de otros modelos de Robot de Cocina, el robot de cocina EasyWays permite extraer

el aspa para lavarla fácilmente, una ventaja comparativa a nuestro favor.

Es fundamental que explique cómo funciona, mostrando lo sencillo que resulta el proceso.



**iii. Canasto:** Tiene tres usos.

- El primero es dentro del jarro para cocinar al vapor, (ej: arroz graneado, huevos duros, choclo, entre otros).

- El segundo, como colador, esto quiere decir que se introduce en el jarro para colar por ejemplo un jugo. Así no es necesario utilizar otros implementos de cocina.

- El tercero, como "sombrero" sobre la tapa, esto con el objetivo de evitar salpicaduras o para permitir la evaporación. En este último punto es importante explicar que hay algunas recetas que requieren sacar la tapita de medición y en su lugar instalar el canasto, por ejemplo, con el dulce de membrillo o castañas, mermeladas, locrofalso, entre otros.



**iv. Mezclador:** Se inserta sólo cuando la receta lo indica y sirve para batir o revolver. No está indicado para masas y se usa con velocidades bajas. La máxima velocidad en que se puede utilizar es 4.



**v. Espátula:** El objetivo de ésta es evitar utilizar otros implementos en la cocina como cucharas o guantes. Muestre que se usa para:

- sacar el canasto del jarro
- como espátula y
- para revolver a través del bocal de la tapa, mientras la máquina está en funcionamiento.



**vi. Balanza digital:** El robot de cocina incluye una balanza digital de última generación, la cual podrías encontrar en las tiendas a un precio bastante elevado.

La ventaja de esta balanza es que tiene la función Tara y pesa en 4 diferentes unidades: kilos, gramos, onzas y libras. Esto permite evitar la calculadora para realizar las conversiones. Además, con la balanza digital es posible que el usuario posicione el vaso sobre la balanza, utilizando la función Tara para dejar la medición en cero y luego agregar los ingredientes, pesándolos uno por uno. También será posible pesar los distintos ingredientes utilizando otros recipientes.

No es necesario utilizar recipientes para pesar, lo correcto es que el usuario posicione el jarro sobre la pesa, lo tare en 0 y luego agregue los ingredientes.

La balanza digital no viene integrada al robot de cocina, lo cual lo hace más beneficioso por cuanto:

- Permite pesar de a 1 gramo
- Permite pesar en diferentes recipientes para evitar equivocaciones, a diferencia de otros modelos de robot de cocina. Esto sirve, por ejemplo, cuando por accidente agregamos más cantidad de un ingrediente como leche o agua. Es muy difícil separarlo, por lo que pesar en otro recipiente, puede ser la solución.
- Otros modelos que incluyen pesas integradas al robot de cocina presentan el problema que al manipularse mucho pueden descalibrarse. Esto se traduce en tener que enviar el robot a revisión, por lo que el usuario se queda semanas sin su máquina de cocina. Con la balanza digital del robot de cocina EasyWays eso no sucederá.
- Permite utilizar la balanza para pesar otras cosas o para hacerlo mientras estás cocinando. Podrás adelantar pasos, sin perder tiempo. El cliente podrá darle usos muy diversos, lo que se transforma en una herramienta de mayor utilidad para la cocina.



**vii. Vaporera:** Este puede ser el momento perfecto para destacar lo multifacético que es el robot de cocina si es que se aprovechan al máximo sus virtudes.

Por ejemplo, se puede cocinar de forma simultánea un pescado al vapor con verduras y papas, al mismo tiempo que ahorra tiempo en cocinar y limpiar, debido a que sólo utilizó el robot de cocina en reemplazo de varias ollas y sartenes que se habrían necesitado para realizar este plato.

Por otra parte, la vaporera es una excelente herramienta para aquellas personas que buscan cocinar de forma saludable, ya que los alimentos no están expuestos a altas temperaturas.



**viii. Recetario:** Muestre la gran variedad de recetas que posee. Recuerde que una persona puede cocinar una comida completa con una sola máquina, desde el aperitivo y entremés, el plato principal y los postres, el café o tragos preparados.

Mencione que hay recetas especiales para niños, además de secciones con comidas de varios países: Argentina, Chile, México, Uruguay, entre otros.

Señale que semana a semana se envían a los clientes nuevas recetas vía email y que además están disponibles en la página web.

Lo importante es que este Recetario es una guía para el cliente, una ayuda para iniciarse en el uso del robot de cocina. Sin embargo, una vez que el Usuario se interioriza y entiende bien el producto, podrá modificar recetas antiguas y crear nuevas preparaciones a su gusto. ¡Con el robot de cocina no hay límites!



## Funciones del panel de control

**ix. Tiempo:** A través de esta función se puede determinar con precisión el tiempo exacto que la receta indica o que el usuario requiere programar. Cuando finaliza el tiempo, la máquina se detiene

automáticamente y alerta por medio de un sonido. Esto quiere decir que podemos dejar cocinando un rico plato, mientras salimos de casa sin riesgo alguno, porque el robot viene equipado con un eficaz dispositivo de seguridad diseñado y certificado bajo estrictas normas internacionales.

**x. Temperatura:** Tal como lo mencionamos anteriormente la temperatura se puede determinar de forma exacta dependiendo de nuestros objetivos. Por ejemplo, si queremos cocinar al vapor, utilizaremos la temperatura más alta: ST o "steam", (precisar que NO significa "sin temperatura", sino todo lo contrario: es la más alta). Lo interesante es que la máquina cocina a una temperatura máxima de 120°, evitando que los aceites y grasas se saturen. Esto ayuda a que los alimentos conserven sus propiedades y su tamaño.

**xi. Velocidad:** Viene desde la velocidad 1 a la 10. Es relevante indicar que, al picar ingredientes de consistencia dura es necesario utilizar velocidad progresiva para evitar el deterioro del aspa. Picar hielo, fruta congelada, almendras u otros, a velocidad 10, sin utilizar la velocidad progresiva, es un MAL USO DE LA MÁQUINA y se puede perder la garantía.

**xii. Turbo:** Es la velocidad máxima pero se usa sin programar tiempo. Puede picar a su gusto rápidamente con esta función.

**xiii. Reversa:** Es la función para mezclar los ingredientes sin que se trituren. Hay que recordar que con sólo un aspa se puede mezclar y cortar, sólo dependerá del sentido en que éste gire. Recuerda que hacia la derecha se empleará el filo y hacia la izquierda se utilizará la parte sin filo.

**xiv. Knead:** Esta función sirve específicamente para obtener un perfecto amasado. Aquí no es necesario programar tiempo y velocidad porque viene predeterminado.

**xv. Sistema de seguridad:** El robot de cocina viene provisto de 3 dispositivos de seguridad.

- El robot de cocina NO funcionará mientras la tapa no esté posicionada perfectamente, esto para evitar accidentes con el aspa o con los líquidos calientes.

- Para activar la función "Turbo", primero hay que presionar ON y luego "Turbo", esto es un sistema de seguridad para evitar triturar por equivocación.

- Cuando se programan altas velocidades, el robot comenzará a aumentar su velocidad en forma progresiva, eliminando la posibilidad que se desparramen ingredientes fuera del vaso, sobre todo cuando hay alimentos a alta temperatura.

Al terminar de mostrar la máquina, refuerza las numerosas posibilidades que el robot de cocina proporciona gracias a las herramientas y funciones antes mencionadas.

En este sentido, recuerda siempre que el robot:

- pica
- bate
- amasa
- pulveriza
- emulsiona
- ralla
- sofríe
- cocina a temperatura controlada
- cocina al vapor

Así, con el robot se pueden preparar:

- sopas
- cremas
- salsas
- guisos
- platos de fondo
- masas
- postres



- helados
- dulces
- jugos
- tragos
- ¡y muchas preparaciones más!

Recalca que con el robot de cocina se pueden reemplazar aproximadamente 12 electrodomésticos en una cocina.

## Preguntas Básicas

- ¿Tú tienes que cocinar todos los días?
- ¿Tienes ayuda en tu casa?
- ¿Qué es lo que menos te gusta de la cocina?
- ¿Qué es lo que más te gusta de la cocina?
- ¿Cuánto tiempo estás en la cocina o preocupada de cocinar?
- ¿Qué platos preparas con frecuencia?
- ¿Qué platos nunca preparas?



## 5. QUINTO MÓDULO

*Demostración: cocinando con el robot de cocina*

Puedes preparar esta demostración o incursionar con otras recetas. Recuerda que antes de la presentación debes saber cuál es el perfil y necesidades del Cliente. Tus recetas deberán ser seleccionadas según los beneficios que queramos destacar del producto. No olvides practicar hasta que te resulte de manera perfecta y no dudes en tomar contacto con la Compañía cada vez que tengas comentarios y/o preguntas.

*Una clave: jamás se improvisa con el Cliente.*

### **PASO 1:**

Organiza una demostración donde se vean claramente TODAS las funciones del robot de cocina de acuerdo a las necesidades del cliente.

### **PASO 2:**

Envía al cliente una lista de ingredientes para la demostración con mínimo 3 días de anticipación. Menciónalo cuando agendes la cita.

### **PASO 3:**

No existe una segunda oportunidad para causar una primera buena impresión. Preséntate a la hora y saluda con entusiasmo.

### **PASO 4:**

Escoge un lugar óptimo donde instalar el robot de cocina. Debe ser una superficie estable y absolutamente visible para todos los participantes. Es recomendable que no haya un mueble sobre el robot, debido a que con el funcionamiento se puede generar vapor.

### **PASO 5:**

Ordena tus elementos mientras hablas sobre el tiempo que llevas trabajando en la empresa y cómo te cambió la vida desde que cocinas con el robot. Aprovecha este tiempo para crear empatía y averiguar más sobre el cliente aplicando las preguntas básicas. Es fundamental conocerlo a fondo para poder presentarle el producto de la manera más adecuada y en relación a lo que necesita.

**NOTA:** Desempaca el bolso donde llevas la máquina en el piso o en una silla, jamás sobre la mesa.

### **PASO 6:**

Lávate las manos frente al cliente.

### **PASO 7:**

Inicia la demostración con seguridad. El robot que estás presentando es un producto que impacta en la vida de los usuarios.

### **PASO 8:**

Menciona que mientras estén preparando las recetas, irás explicando las diferentes funciones y accesorios que tiene el robot de cocina.

*¡A COCINAR!*

# RECETA

## RISOTTO DE CALLAMPAS Y CHAMPIÑONES

Esta es una receta infalible porque es muy difícil de preparar a mano y requiere de mucha dedicación, ¡no falla!

### INGREDIENTES:

- 150 g cebolla trozada o cebollín
- 1 zanahoria partida en cuatro
- 1 tomate (pequeño)
- 30 ml aceite oliva
- 200 g champiñones laminados
- Callampas secas remojadas y picadas (bolsa 35 g)
- 350 g arroz grano corto
- 1 caldo ave
- 800 ml agua caliente
- 200 ml vino blanco
- Queso rallado
- Sal y pimienta

### PREPARACIÓN:

**1.** Remoja las callampas secas en agua caliente

**NOTA:** Esto debes hacerlo cuando organizas los ingredientes en la mesa, con el objetivo de que estén hidratadas cuando comiences a cocinar. Esto tarda aproximadamente 15 minutos. Recuerda cortar con la mano aquellas que sean muy grandes o largas. Escúrrelas una vez hidratadas.

**2.** Muestra el aspa

**NOTA:** Aquí comenta que el aspa gira en ambos sentidos, con el objetivo de conseguir dos funciones distintas. Uno sirve para cortar y otro para mezclar, (para usar la función de mezcla hay que presionar el botón "Reversa"). También es importante mostrar lo fácil que es extraer el aspa para limpiarla.

**3.** Agrega la cebolla y zanahoria. Corta. T: 6 seg. V: 6

**NOTA 1:** Muestra cómo se realiza la programación (velocidad, tiempo y temperatura). Recuerda que la mejor estrategia es dejar que el cliente interactúe con el robot de cocina.

**NOTA 2:** Pregúntale a tu cliente, "si tuviese que picar estas verduras...":

- ¿cómo lo haría?
- ¿cuánto se demoraría?
- ¿Le gustaría hacerlo rápidamente y de una vez?

Muestra lo increíble que es picar la cebolla sin tener que llorar o terminar con olor en las manos.

**4.** Con la espátula baja los restos adheridos al vaso y añade el aceite.

**NOTA:** Calcula el aceite utilizando la tapita de medición para así mostrar la función que ésta cumple.

**5.** Programa. T: 4 min. T: 100°C V: 1

**NOTA:** Coméntale al cliente, "¿se imagina lo que es sofreír con tan poco aceite?". Este será el momento preciso para explicar los beneficios de cocinar con temperatura controlada y cómo esto les permitirá obtener comidas más saludables. Recuérdales que los alimentos conservan mejor sus propiedades cuando son cocinados a bajas temperaturas, además que la comida jamás se les quemará.

**6.** Agrega el arroz, champiñones, callampas, caldo de ave, agua, vino, sal y pimienta.

**NOTA:** Enseña a usar la balanza, muestra que se puede pesar en onzas, libras, kilos y gramos, sin la necesidad de usar otro elemento que no sea el vaso. Recuerda que puedes ir pesando los ingredientes en el vaso y utilizando la función Tara cada vez que agregas un ingrediente nuevo.

Con esto además se evita ensuciar otros elementos.

**7.** Programa. Reversa. T: 20 min T:100 °C V:1

**NOTA:** Este es el minuto para que hables sobre la función "Reversa", la que permitirá mezclar sin que se trituren los ingredientes, pero con una sola aspa.

**8.** Verifica que el arroz esté cocido, en caso que necesite le puedes agregar unos minutos más.

**9.** Deja reposar por 5 minutos, luego sirve.

**NOTA:** Es importante vaciar el risotto en una fuente para mostrar la gran cantidad de porciones que se obtienen.

**10.** Agrega queso rallado y revuelve.

**NOTA:** Mientras el cliente prueba el risotto, enséñale a lavar el vaso. Explica lo fácil que resulta con la función "auto lavado", el cual consiste en colocar 1 litro y medio de agua, unas gotitas de detergente y programar T:10 min T:80 V: 2.

Es importante recalcar que una de las principales diferencias entre nuestro robot y otros, es que permite extraer fácilmente el aspa para limpiarla, lo cual es una tremenda ventaja en cuanto a facilidad e higiene.



## RECETA

### ESPUMA RÁPIDA DE FRUTAS

#### INGREDIENTES:

- 300 g fruta congelada (frutos del bosque, frutillas o frambuesas)
- 100 g azúcar
- 2 cucharaditas jugo de limón
- 2 claras muy frías

#### PREPARACIÓN:

**1.** Coloca el vaso sobre la balanza y pesa el azúcar. Pulveriza. T:10 seg V: 8

**NOTA:** Permite que el cliente realice este paso para que adquiera más confianza en el uso de la máquina.

**2.** Coloca nuevamente el vaso sobre la balanza y pesa la fruta congelada. Agrega el jugo de limón. Muele T: 40 seg. Utiliza velocidad progresiva de 1 a 8.

**NOTA 1:** Aquí se explica lo importante que es usar velocidad progresiva para moler los ingredientes más duros y así cuidar el aspa. Verifica que la fruta esté bien molida, si no lo está, puedes agregarle unos segundos más para obtener el resultado de pulverización deseado.

**NOTA 2:** En este paso ya han obtenido un sabroso sorbete. Permite que el cliente lo pruebe. Posteriormente coménteale que utilizando este sorbete se puede obtener otro postre absolutamente distinto, según los siguientes pasos.

**3.** Con la espátula baja los restos adheridos al vaso.

**NOTA:** En este paso explica el uso de la espátula. Recuerda que ésta puede ser utilizada como mezuquino y así ayudar a bajar la comida que queda en las paredes del vaso.

Además, puedes introducirla por el bocal de la tapa para revolver los ingredientes mientras la máquina esté funcionando. ¡De esta manera les mostrarás que el aspa nunca podrá cortar la espátula!

**4.** Inserta el mezclador.

**NOTA:** Aquí muestra cómo se inserta el mezclador y comenta qué se puede batir con éste:

- crema
- merengue
- suspiro limeño
- Otros guisos como chupe de pollo o ají de gallina, etc.

**5.** Añade las claras y deja sin la tapita. Programa. T: 4 min. y 30 seg. V: 4

**NOTA:** Mientras el robot bate, puedes explicar lo fácil que es preparar helados. Recalca que en pocos minutos se obtienen ricos y saludables helados en base a agua (sorbetes) o yogur. Podrán encontrar diferentes preparaciones de este tipo en el recetario.

**6.** Muestra el resultado final y destaca la gran cantidad que se obtiene sólo con dos claras de huevo. Además, menciona la consistencia que se consigue y lo más importante, ¡lo rápido que se preparó!



# RECETA

## MASA DE PAN BLANCO

### INGREDIENTES:

- 350 ml agua
- 10 g sal
- 16 g azúcar
- 600 g harina sin polvos de hornear
- 14 g levadura en polvo
- 20 a 40 g mantequilla (puede usar manteca, margarina o aceite)

### PREPARACIÓN:

**1.** Coloque el agua, sal, azúcar y mantequilla en el vaso. T: 2 min. T: 37°C V: 2

**NOTA:** Recalque lo versátil que puede llegar a ser el Robot de Cocina y todo lo que se puede preparar en simples pasos. Pregúntale, ¿habías pensando que en una sola máquina ibas a poder hacer hasta pan amasado en tan pocos segundos?

**2.** Agregue la harina y toda la levadura. Programe función KNEAD.

**NOTA:** Este es el momento para hablar sobre el nuevo "Botón de amasado perfecto" que trae el Robot de Cocina EasyWays. Esta función permite obtener una masa suave y tersa con sólo apretar un botón.

**3.** Saque la masa y forme el o los panes colocándolos sobre la lata del horno o en un molde.

**NOTA:** Cuando el Robot haya terminado de amasar, permite que el cliente toque la preparación. Con esto podrá testear lo suave que está y lo fácil que fue prepararla. Recuérdale que con pocos ingredientes y casi nada de trabajo, se logró un pan exquisito recién hecho en casa.

**4.** Coloque en horno precalentado a 180°C por 30 a 40 min. o hasta que estén cocidos.

**NOTA:** Es relevante decir que siempre es posible preparar media receta, sobre todo cuando estamos frente a una familia que está interesada y tiene pocos integrantes. Mencione que casi todas las recetas están pensadas para 6 porciones, pero si la quiere dividir, debe disminuir los ingredientes, NO EL TIEMPO.



## 6. SEXTO MÓDULO

*Como orientar el producto según el cliente*



### *EXPLICACIÓN DEL PRODUCTO SEGÚN NECESIDADES*

#### **Personas con niños**

- Puedes preparar comidas especiales para niños en una sola máquina, ahorrando tiempo y evitando la manipulación de alimentos.
- Gracias al control exacto de temperatura, los alimentos no pierden sus nutrientes. Esto es fundamental para el correcto desarrollo de los niños.
- Se obtiene comida saludable y una variedad inigualable para mantener una dieta balanceada.
- Se pueden preparar muchas porciones en una sola ocasión y luego refrigerarlas, así evitarás estar cocinando constantemente durante la semana.
- Gracias al robot podrás alimentar fácilmente a tu hijo con comida casera de calidad, sin preservantes, colorantes o químicos.
- Es más económico y saludable que comprar colados o compotas envasadas.
- Ahorras tiempo en la cocina, permitiendo pasar más tiempo con tu hijo.
- El robot de cocina permite ahorrar espacio en la cocina, debido a que todo se prepara en una sola máquina y no se requieren otros electrodomésticos.



#### **Personas vegetarianas o con intolerancias alimenticias**

- El robot de cocina está pensado para personas que se quieren alimentar de forma saludable, puede ser usando la vaporera o cocinando todo tipo de comidas frescas sin colorantes, ni preservantes.
- Se pueden preparar harinas y leches vegetales.

- Evita la acumulación de electrodomésticos en la cocina, debido a que todo se puede preparar en una sola máquina.
- Es fácilmente trasladable (esto considerando que para una persona celiaca es difícil encontrar en un restaurant alimentos adecuados para su alimentación, así podrá mantener su dieta en cualquier lugar).



### **Personas que no les gusta cocinar**

- Es prácticamente una persona cocinando por ti.
- Con el recetario no necesitarás buscar cómo se prepara un plato, sólo tienes que seguir las instrucciones y programar el robot.
- Podrás ocupar tu tiempo en las cosas que realmente te interesan.
- No necesitarás adquirir otros electrodomésticos, porque el robot de cocina te permite hacer de todo con una sola máquina.
- Lavar y ordenar una docena de accesorios o electrodomésticos ya no es tema porque sólo se ocupa el vaso del robot para cocinar. Además se puede programar un "auto – lavado".





## Personas que buscan ahorrar tiempo

- Tiene control de temperatura y tiempo, por lo que no tendrás que estar pendiente de lo que se está cocinando.
- El robot te irá avisando cuando haya terminado de cocinar. Puedes ocupar tu tiempo en las cosas que realmente te importan.
- No tienes que preocuparte de lavar y ordenar una docena de accesorios o electrodomésticos porque sólo se necesita el robot de cocina para conseguir lo que queremos.
- Se puede programar para un simple "auto-lavado".
- Puedes pesar de una vez todos los ingredientes, esto gracias a que el robot de cocina trae esta herramienta de forma independiente.

Expertos en cocina que buscan agilizar y sistematizar la elaboración de ciertas preparaciones (salsas, bases, fondos, etc.)

- Es una poderosa herramienta para hacer más fácil el trabajo en la cocina, agilizando la elaboración de preparaciones que requieren de mucha atención y tiempo.
- Asegura puntos de cocción y textura de forma perfecta.
- Garantiza la estandarización y calidad consistente de la receta.
- ¡El robot es un ayudante de cocina que realiza tareas por ti!



## Personas que no saben cocinar

- No se necesita conocimiento previo en la cocina, es tan simple como abrir el recetario y seguir las instrucciones.
- Contiene más de 250 recetas con resultados garantizados.
- Los controles de tiempo, velocidad y temperatura permiten desentenderse de la preparación.

- ¡Asegura puntos de cocción perfectos!
- Reemplaza más de 12 electrodomésticos y además ayudar a optimizar espacio en la cocina.



#### **Personas que quieren economizar:**

- Economizas en tiempo y energía, ya que posee controles que funcionan con exactitud, esto significa que ocuparás la energía justa y necesaria para conseguir el objetivo.
- En cuanto a "tiempo", el robot sólo requiere que agregues los ingredientes y lo programes. No es necesario estar en todo minuto en la cocina.
- Ahorrarás dinero en tus preparaciones, debido a que podrás preparar platos gourmet en tu casa a un precio muy inferior a lo que gastarías yendo a un restorán.
- Reemplaza más de 12 electrodomésticos, por lo que no tendrás que comprar otras máquinas para conseguir el objetivo.
- Ayuda a optimizar espacio en la cocina.



# 7. SÉPTIMO MÓDULO

## MANEJO DE OBJECIONES



### **¿Cuál es la diferencia con Thermomix?**

EasyCook trae la pesa de forma independiente a diferencia de la pesa integrada de Thermomix. Es importante recalcar que en nuestra balanza el usuario podrá pesar gramo a gramo y en diferentes unidades. La ventaja de esto es que se pueden utilizar recetas de cualquier parte del mundo sin tener que calcular la conversión. Además, podrá usarla como herramienta para pesar otras cosas.

Thermomix, a diferencia nuestra, sólo pesa en el vaso, esto quiere decir que hay que esperar a que termine la cocción para poder pesar nuevamente. Nuestra balanza permite pesar en distintos recipientes para ahorrar tiempo.

También es una ventaja del robot de cocina EasyWays poder extraer el aspa para lavarlo cómodamente. Lamentablemente la competencia recomienda no sacarlo, sin embargo, siempre es posible que queden restos de comida en las zonas menos accesibles.

Nuestro robot de cocina posee un potente motor de 1.800 watts, a diferencia de la competencia, quienes tienen un máximo de 1.500. Esto es relevante para preparar masas y para trabajar con cargas más pesadas.

Hemos estado pensando en las familias chilenas y su bienestar, por eso hoy creamos un completo recetario con más de 250 preparaciones con ingredientes que podrán encontrar en el supermercado, a diferencia de otros recetarios provenientes de otros países. Asimismo, en la página web podrán encontrar las "NutriRecetas", alternativas saludables recomendadas por nuestro equipo de nutricionistas.

Finalmente el nuevo robot es más silencioso que otros de su misma especie.

### **¿Se pueden conseguir las mismas recetas en Thermomix e EasyWays?**

Sí, con ambos robot de cocina el usuario podrá conseguir exquisitas preparaciones. La diferencia está en la facilidad y rapidez para llevarlo a cabo.

### **¿Para cuántas personas se puede cocinar con la máquina?**

Las recetas en general están pensadas para 5 o 6 personas, sin embargo, es posible ajustar las preparaciones para menos o más personas. Va a depender de la receta.

### **¿Hay que preparar las recetas al pie de la letra?**

El recetario es una guía para conocer el funcionamiento de la máquina, sin embargo, la comida es cosa de gusto. El robot es una herramienta para cocinar de todo en simples pasos y se puede programar dependiendo de los objetivos del usuario. Por ejemplo, si preparamos una salsa blanca para unas pastas, debería ser más espesa, de lo contrario, si la queremos para una lasaña, es mejor dejarla más líquida. Insistimos, el recetario es una guía ilimitada de ideas para cocinar y que se pueden modificar de acuerdo al gusto del usuario.

### **¿Cuál es el consumo energético de la máquina?**

Tiene 800 watts de motor y 1000 watts de calentador. Es muy económica porque si se utilizara en su máxima velocidad y temperatura durante una hora, la máquina gastaría \$240 pesos, sin embargo, muchas veces la máquina se utiliza en velocidad 1 y sin temperatura.

### **¿Tiene garantía?**

Tiene un año de garantía.

### **¿Cuál es la procedencia del robot de cocina?**

Es de diseño australiano pero ensamblado en China. Queremos que tengas la certeza que para nosotros lo más importante es la calidad y por eso estamos avalados por certificaciones tanto nacionales como internacionales.

### **¿La máquina fríe?**

No, el robot de cocina está pensado para cocinar de forma saludable. Es por esto que evita las altas temperaturas, como por ejemplo cuando se fríe.

Es posible sofreír y cocinar hasta los 120 grados de temperatura.

### **¿Tiene servicio técnico?**

Tenemos servicio técnico y reposición de accesorios. Cabe mencionar que nuestros repuestos son muy económicos.

### **¿Falla mucho?**

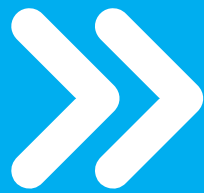
Nuestros robot de cocina pasan por exhaustivos controles de calidad para evitar desperfectos.

Una de las grandes preocupaciones de nuestra empresa es que el usuario tenga la certeza que va a ser apoyado ante cualquier problema que presente su máquina

### **¿Es posible conseguir rápidamente los repuestos?**

¡De todas maneras! Todas las piezas de la máquina están en Chile y no es necesario importarlas.





easy**ways**

[www.easyways.cl](http://www.easyways.cl)