

# Presentador

thermomix



## **Querido(a) Presentador,**

Hoy inicias un emocionante viaje en el que serás parte de una comunidad apasionada y comprometida con cambiar la forma en que las personas viven su experiencia en la cocina. Estás a punto de ser un embajador de un producto que no solo transforma la manera de cocinar, sino que también mejora la vida de las personas. ¡Tu impacto será grande!

Como nuevo miembro de nuestra fuerza de ventas, sabes que este camino es mucho más que simplemente presentar un producto. Es un viaje hacia el éxito personal y profesional, un camino donde cada demostración, cada contacto y cada historia compartida se convierte en una oportunidad para crecer, aprender y prosperar. ¡Tienes todo lo necesario para hacer de este momento el inicio de algo increíble!

En Thermomix® te ofrecemos las herramientas, la formación y el apoyo para que puedas alcanzar tus metas y hacer crecer tu negocio. Pero lo más importante es tu pasión y energía. Esa es la fuerza que nos impulsa, esa es la magia que hace que cada presentación sea única y memorable.

Te animamos a que sigas aprendiendo, a que compartas tus experiencias, a que confíes en ti mismo y, sobre todo, a disfrutar cada paso del proceso. Este es un camino lleno de aprendizajes, de desafíos, pero sobre todo, de logros. ¡Estamos aquí para apoyarte en cada etapa!

Recuerda siempre que más allá de vender, estamos en un negocio de personas, donde cada relación que construyas será el cimiento de tu éxito. Tu dedicación, esfuerzo y pasión harán la diferencia.

Estamos muy emocionados de tenerte a bordo. ¡Juntos, vamos a lograr cosas grandiosas!

# Mis KPIs

Es fundamental que como presentador de Thermomix® establezcas objetivos claros y medibles para asegurar tu crecimiento y éxito. Te dejamos nuestros KPIs para que puedas evaluar tu progreso cada mes.

## PROSPECTOS Y RECOMENDACIONES

Objetivo	Realidad

## RECLUTAS

Objetivo	Realidad

## DEMOS

Objetivo	Realidad

## CLASES DE COCINA

Objetivo	Realidad

## VENTAS

Objetivo	Realidad

## SEGUIMIENTOS

Objetivo	Realidad



## Pasaporte Thermomix® Mi Guía al Éxito

Las claves que definirán tu éxito son: planeación, constancia y desarrollo de habilidades; cada actividad que realices y marques en este pasaporte contribuye a potenciar alguna de las claves ¡y acercarte a la meta!

Marca cada sesión y apunta la fecha en la que la tomaste

	Fecha
<input type="checkbox"/> Reunión Informativa	_____
<input type="checkbox"/> Onboarding	_____
<input type="checkbox"/> Llamadas y momentos de la demo	_____
<input type="checkbox"/> Entrega, recomendaciones y reclutamiento	_____

# Acciones

Marca cada una conforme las vayas realizando.

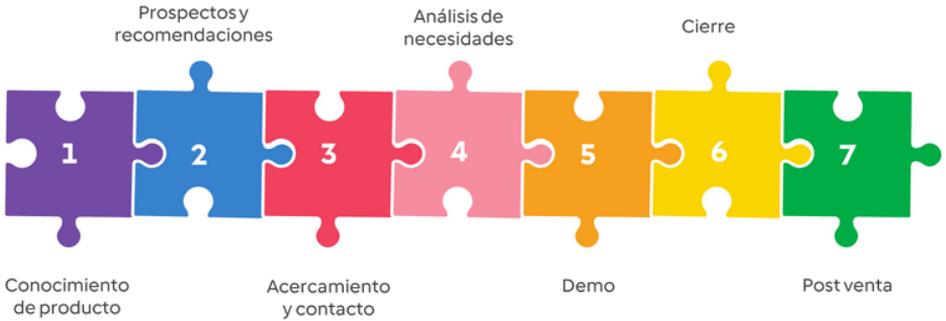
- Agenda tu primera demo con invitados (la realizará tu líder) y no olvides llenar el documento "Acompañamiento a mi líder"
- Llena "Guía para Perfilar y Contactar". Al menos 30 nombres.
- Mi primera Clase de Cocina
- Ya accedí a mis plataformas digitales
  - Agenda Digital  
agendadigital.mxthermomix.com
  - mithermomix.mx  
www.mithermomix.mx
  - Cookidoo  
cookidoo.mx
  - Tienda en línea  
www.shop.thermomix.mx
- Ingresar en mi Agenda mis contactos de la Guía para Perfilar y Contactar
- Realizar las recetas del Viaje al Mundo Thermomix®
- Invitar a mi Líder a que me acompañe a una Demo.  
Recibir feedback con el documento "Formato de observación"
- Llenar mi Guía para Prospeccionar y Reclutar
- Asiste a tu Junta de Ventas



## Decálogo del Presentador Thermomix®

- 1 Asiste puntual a la Junta de Ventas.
- 2 Realiza dos Demos Thermomix® cada semana
- 3 Registra todas las acciones en Agenda Digital y no olvides el pase de lista.
- 4 Actívatte siempre en primera semana.
- 5 No olvides llenar la Ficha de seguimiento en tu Demo.
- 6 Agrega diario 5 contactos a tu lista de prospectos (dedícale 5min al día).
- 7 Programa llamadas semanales y planea tu semana los jueves.
- 8 Participa en talleres y actividades de tu equipo.
- 9 Invita a tus clientes a la **Clase de Cocina**. Haz seguimientos y ofrece siempre actitud de servicio.
- 10 **Diviértete, triunfa, busca el éxito**. Ayuda a quien lo necesite y déjate ayudar.

# Los 7 pasos de la venta



- 1. Conocimiento de Producto:** Dominar el uso de Thermomix® es la base para transmitir confianza y resolver cualquier duda de tus clientes. Usa tu Thermomix® y asiste a tus Juntas de Ventas para familiarizarte con sus funciones, modos y posibilidades.
- 2. Prospectos y Recomendaciones:** Utiliza la "Guía para perfilar y contactar". Pide recomendaciones a tus clientes y aprovecha cada contacto para ampliar tu red.
- 3. Acercamiento y Contacto:** Establece una comunicación cercana y amigable con tus prospectos. Escucha sus necesidades, genera interés y presenta la oportunidad de conocer Thermomix®.
- 4. Análisis de Necesidades:** Utiliza las cartas para comprender las necesidades del cliente, de acuerdo a su perfil, usa esta información para personalizar tu demo.
- 5. Demo:** La demostración es el corazón de la venta. Muestra cómo Thermomix® puede mejorar la vida de tu cliente, enfocándote en sus necesidades y creando una experiencia memorable.
- 6. Cierre:** Resuelve dudas, destaca los beneficios y ofrece opciones de pago para ayudar al cliente a tomar la decisión de compra con confianza.
- 7. Post Venta:** Mantén el contacto con tus clientes después de la compra. Ayúdalos a sacar el máximo provecho de su Thermomix®, invítalos a clases de cocina y ofrece apoyo continuo.

# Guía para **perfilar y contactar**



**Empieza con tu círculo cercano:** Haz una lista de familiares, amigos y conocidos. Estas personas pueden ser los primeros en interesarse o en recomendarte a alguien.



**Revisa tus redes sociales y contactos del teléfono:** Explora tus contactos en redes sociales, WhatsApp y tu teléfono. Muchas veces olvidamos que tenemos conexiones ahí que pueden estar interesados o conocerte lo suficiente para apoyarte.



**Pide referencias:** Cuando hables con alguien sobre Thermomix®, aunque no esté interesado, pídele referencias de otras personas que podrían disfrutar una demostración.



**Eventos y actividades:** Si asistes a reuniones, cursos o actividades, aprovecha para conocer a personas nuevas. Presentarte como presentador Thermomix® puede despertar interés y ayudarte a sumar más contactos.



**Vecinos y comunidad local:** Considera a tus vecinos y personas en tu comunidad, como padres de la escuela, compañeros de gimnasio, grupos, etc. La cercanía y la confianza pueden hacer que estén abiertos a conocer más sobre Thermomix®.



**Contactos de antiguos trabajos o actividades:** Ex compañeros de trabajo, jefes, clientes, o cualquier persona con la que hayas tenido una buena relación profesional puede ser un buen prospecto, especialmente si ya tienes su confianza.



**Amigos de amigos:** Haz que tu círculo cercano sepa que eres presentador Thermomix® y anímalos a compartirlo con sus contactos. Puedes incluso organizar una demostración grupal y que cada persona invite a alguien más.

Utilizando estas ideas, puedes perfilar a tus contactos con mayor precisión y personalizar tu acercamiento para cada uno, aumentando las posibilidades de interés y conexión en cada demo.





# El abc de la llamada

El éxito en cada contacto viene de crear relaciones genuinas con las personas. Recuerda que nuestro negocio se trata de personas que se cuidan y apoyan mutuamente. No importa a quién te acerques, hazlo siempre con confianza y seguridad. En cada Demostración Thermomix® estás llevando bienestar a otros, compartiendo aquello que te apasiona. **Antes de llamar, recuerda lo siguiente:**



Mantén siempre una **actitud profesional**. Arréglate bien y hazlo con toda la energía positiva.



Deja a un lado las distracciones. **El enfoque es clave**: cuando estés haciendo llamadas, dedica toda tu atención a la persona al otro lado.



Prepárate con la **información disponible sobre tu contacto** para que la conversación fluya y puedas ser asertivo al medir su interés.



Habla poco y **escucha más**; la información que obtengas te ayudará a concretar una cita.



Ten claro el propósito de tu llamada: **tu objetivo es agendar una cita para demostrar Thermomix®**. Recuerda mantenerlo en mente todo el tiempo.

# El abc de la llamada



Ten tu Agenda Digital lista, con tus horarios bien definidos y la lista de ingredientes necesaria para la demostración. Dar información precisa y **tener claridad sobre tu disponibilidad es clave para tener éxito.**



Prepara un **guion que vaya acorde al objetivo de tu llamada.** Identifica las palabras que mejor te funcionen y con las que te sientas más seguro (usa los recursos de [mithermomix.mx](http://mithermomix.mx) como apoyo).



**Practica** siempre que puedas. Escucha a tus colegas y sé abierto a recibir retroalimentación.



Mantén una **actitud positiva** sin preocuparte demasiado por el resultado. Es normal que algunos prospectos necesiten más de un acercamiento antes de aceptar, así que sigue construyendo la relación



Finalmente, **transmite EMOCIÓN al hablar con tus prospectos.** La Demo Thermomix® es un momento especial donde ellos aprenderán, descubrirán y vivirán una experiencia única, ¡y tú eres quien puede hacerla memorable!

# Estructura de un primer contacto



Es el primer contacto que tienes con tu cliente potencial, y juega un papel crucial. Es tu oportunidad para crear una primera impresión positiva, generar interés y establecer un ambiente amigable y profesional desde el principio.



El propósito principal es agendar una demostración, no cerrar una venta de inmediato. Esto es clave porque nuestro enfoque no está en presionar al cliente para que compre en ese momento, sino en invitarlo a una experiencia que le permita conocer de primera mano lo que Thermomix® puede hacer por él y su familia.



Es un momento en la conversación donde haces preguntas estratégicas para entender qué tanto sabe la persona sobre Thermomix® y para facilitar la programación de la cita. Te permite ajustar tu enfoque dependiendo del conocimiento y curiosidad que el cliente ya tenga.



Una vez que tengas su interés, facilita la decisión proponiendo dos opciones específicas de día y horario en lugar de dejarlo abierto. Esto muestra que valoras su tiempo y hace más fácil que se decida. Especifica ingredientes y al cerrar la fecha, sugiere que invite a más personas.



Agradece al cliente por su tiempo y repite la fecha y hora de la demostración para asegurarte de que ambos estén alineados. Luego, solicita su correo electrónico para enviarle la confirmación de la demo en tu agenda digital.



# Checklist de la llamada

- Ten claros los motivos por los que elegiste a esta persona.
- Ten claro el propósito de tu llamada.
- Alista tu planner con tus horarios bien definidos.
- Saludo y presentación.
- Propósito.
- Sondeo.
- Opción de dos días y dos horarios.
- Especifica ingredientes.
- Solicita el correo para enviar la confirmación en la Agenda Digital.
- Invitados
- Cierre

# Resumen demo Thermomix®

1



## Preparación

1. Revisa que tu Thermomix® esté completa con todos los accesorios.
2. Asegura tener las cartas y la ficha de seguimiento que vas a usar durante la demo.

2



## Presentación

Utiliza la ficha de seguimiento para presentarte, contar brevemente tu historia en Thermomix® y tomar nombre y teléfono de tus prospectos. Al terminar la demo, anota los puntos relevantes de cada uno.

3



## Conoce a los invitados

Pregunta cómo es su cocina actualmente. Entrega una carta. Si tuviera una varita mágica para transformarla, ¿cómo te gustaría que fuera tu cocina? Entrega una nueva carta.

4



## Historia Thermomix®

Thermomix® es parte de grupo Vorwerk, es una empresa alemana que tiene 140 años en el mercado. Presente en más de 60 países. En México tiene más de 18 años.

5



## Precio

Di el precio de Thermomix® y explica que puede ser suya con su tiempo o con su dinero.

6



## Limonada

Deja que el cliente prepare las recetas y vea lo fácil y rápido que se puede cocinar en Thermomix®  
¿Cuánto te cuesta comprar un jugo?  
¿Cuánto te costó hacer esta limonada? ¿Cuánto te has ahorrado?  
¿Cuánto tiempo hemos tardado en esta receta? ¿Cuál es la diferencia?

7



## Postre exprés de frutos rojos

Sirve en un mismo vaso las tres preparaciones.  
¿Podríamos haber hecho esta receta sin azúcar añadida? ¿Con qué otro ingrediente podríamos haberla endulzado? ¿Qué otros postres podrías hacer en tu Thermomix®? ¿Siendo tan fácil hacer una nieve en Thermomix® de qué fruta sería la primera que harías?

8



## Rallar queso

¿Qué otro tipo de queso se te ocurre que puedes rallar?  
¿Qué otros ingredientes piensas que podrías picar?

9



## Pan casero

Iniciamos con la receta de pan.  
Es momento de hablar del Modo espiga. Muestra como amasa la Thermomix® y al final enseña la consistencia de la masa. Es fácil, rápido y divertido.

# Resumen demo Thermomix®

10



## Sensor

¿Cómo aseguras la cocción ideal de tus recetas horneadas? (pasteles, panes, carnes y pescados) Con el nuevo sensor, Thermomix® se extiende hasta tu horno para resultados perfectos dentro y fuera de tu Thermomix®. A partir de ahora, con sensor, podrás comprobar el avance de tu receta en todo momento. El sensor se conecta con tu Thermomix® y con tu celular.

11



## Autolavado

1. Ahora llego el momento de hablar del Modo Limpiar.
2. Mostrar los diferentes tipos de lavados.
3. Al terminar secar el vaso perfectamente.

12



## Tinga de pollo y ensalada de calabacitas

1. Preguntar ¿Cómo preparan un tinga/mole o guisado de forma tradicional y en cuánto tiempo? ¿Cuántos utensilios requiere?
2. Explicar que ahora el vaso es una olla y la Thermomix® una estufa, convirtiéndola en la cocina más pequeña del mundo.
3. Resalta el modo Alta Temperatura
4. Al final de la cocción, toma un tiempo para explicar el giro a la izquierda y cómo se logra el deshebrado.

13



## Cocina en niveles

Con el Varoma® podrás cocinar sin un número de recetas al vapor, conservando sus propiedades, gracias a la temperatura controlada.

El Varoma te permite aumentar porciones, puedes utilizarlo como un accesorio para fermentar (yogurth, masas)

\*Si aún tienes tiempo durante la cocción puedes explicar la pantalla de modos de Thermomix®

14



## Cookidoo®

1. Es momento de hablar de Cookidoo®. Escaneen el QR y explícales que por estar el día de hoy ahí, Thermomix® les regala 30 días para que disfruten de la plataforma.
2. Busquen la receta que más les guste, pregunta, ¿cuántas opciones le salieron? y has notar que Cookidoo® tiene más de 90,000 recetas
3. Platica que pueden planear sus menús semanales, hacer listas de recetas y crear la lista de compras.

15



## Cierre de la venta

Usar las cartas de demostración para empatar preferencias con beneficios. ¿Thermomix® logró cumplir tu deseos con la varita mágica?

¿Entonces Thermomix® es ideal para ti? ¡Vamos a generar tu pedido!

16



## Formas de pago

Tenemos diferentes formas de pago, pregunta a tu cliente de qué manera le gustaría adquirirla

17



## Promoción vigente

Conoce la promoción para poder explicar los beneficios y detalles a tu cliente.

18



## Reclutamiento y recomendaciones

Pregúntale si le gustaría hacer lo que tú haces. Si se interesa, deberá llenar la ficha de ingreso. Hay que especificar que la información a detalle la obtendrá en la Reunión Informativa.

Es el momento de recordar que en Thermomix®, funcionamos a partir de recomendaciones, pedir que te comparta los datos de las personas con las que quiere compartir esta experiencia.

# Seguimiento a mis clientes

Fecha demo: \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ Email: \_\_\_\_\_

## Preferencias (Utiliza las cartas para descubrirlas)

---

---

---

---

## Recomendaciones

Nombre: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_ Tel.: \_\_\_\_\_

Fecha de compra: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

### Seguimiento al cliente:

Fecha entrega: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Visita seguimiento: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Clase de cocina: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

Visita seguimiento: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / \_\_\_\_

### Observaciones:

---

---

---

# Acompañamiento a mi Líder de Equipo

Nombre Líder de Equipo: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Nombre del presentador: \_\_\_\_\_

Observa cómo tu Líder realiza la demostración: escucha los diálogos que usa y fíjate en cada paso que sigue. Anota cualquier duda que surja, para que al final puedan revisar juntos los puntos claves de la demo.

- Revisa que los ingredientes estén completos antes de iniciar
- Platica con el anfitrión para romper el hielo y empezar a conocer más sobre los invitados.
- Utiliza las cartas para hacer preguntas de apertura al anfitrión e invitados
- Utiliza la ficha de "Seguimiento a mis clientes" para anotar datos relevantes
- Sigue la demo de Cookidoo® sin modificaciones
- Durante la demo hace preguntas de cierre de acuerdo a las necesidades del cliente
- Pide que los prospectos escaneen el código QR y descarguen Cookidoo®
- Hace comparación de precios durante las recetas (cuando aplique)
- Al terminar de mostrar Thermomix® utiliza las cartas para cerrar la venta
- Ofrece alternativas de pago
- Pide recomendaciones
- Ofrece reclutamiento

Notas: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# Ficha observación **demo Thermomix®**

Presentador@:\_\_\_\_\_ Fecha:\_\_\_\_\_

Observador:\_\_\_\_\_ Tuvo invitados:\_\_\_\_\_

## Momentos de la demo



Entrada / Presentador / Consejo a los invitados



Historia de Thermomix®



Precio

¿Hizo preguntas de apertura?

Sí

No

¿Hizo preguntas de cierre?

Sí

No



Observaciones:\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Momentos de la demo



Limónada



Postre exprés de frutos rojos

¿Hizo preguntas de apertura?

Sí

No

¿Hizo preguntas de cierre?

Sí

No



Observaciones:\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## Momentos de la demo



Rallar queso



Pancasero



Sensor



Autolevado

¿Hizo preguntas de apertura?

Sí

No

¿Hizo preguntas de cierre?

Sí

No



Observaciones:\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

# Ficha observación **demo Thermomix®**

Momentos de la demo



Tinga



Niveles

¿Hizo preguntas de apertura?

Sí

No

¿Hizo preguntas de cierre?

Sí

No

Paso 74-89  
10 minutos

Observaciones: \_\_\_\_\_

Momentos de la demo



Cookidoo® / deshebrado / presentación calabacitas

¿Hizo preguntas de apertura?

Sí

No

¿Hizo preguntas de cierre?

Sí

No

Paso 90-96  
10 minutos

Observaciones: \_\_\_\_\_

Momentos de la demo



Cierre



Reclutamiento



Recomendaciones

¿Hizo preguntas de apertura?

Sí

No

¿Hizo preguntas de cierre?

Sí

No

Paso 97-101  
10 minutos

Observaciones: \_\_\_\_\_

**thermomix**

VORWERK

# Resumen entrega Thermomix®

1



## Confirma la entrega con tu cliente

Cuando tu cliente reciba su Thermomix®, acuerda una fecha y hora para realizar la entrega oficial. Asegúrate de pedirle que tenga listos los ingredientes necesarios para la demo y explícale cómo será el proceso para que todo esté preparado antes de empezar.

2



## Revisión del folder del cliente

Durante la entrega, revisa con el cliente cada documento que le estás entregando. Explicale brevemente el contenido de cada uno, dándole visión clara de lo que está recibiendo.

3



## Abrir la caja y configurar Thermomix®

Invita al cliente a abrir la caja contigo para que juntos revisen todos los componentes. Luego, acompáñalo paso a paso en la configuración inicial (WiFi y Cookidoo®)

4



## Componentes y accesorios

Muestra cada accesorio y explica su función y cuidados básicos.

5



## Miles de posibilidades directo en tu Thermomix®

Estas tres pantallas permiten que el cliente disfrute de una experiencia completa y personalizada, ya sea que prefiera seguir recetas paso a paso, experimentar con la cocina manual o aprovechar los modos para simplificar preparaciones.

6



## Thermomix® incluye un mundo de servicios

Además de la tecnología avanzada, Thermomix® ofrece una amplia gama de servicios para que tu cliente aproveche al máximo su experiencia: cookidoo®, clases de cocina, seguimiento, comunidad.

# Resumen entrega Thermomix®

7



## Invitación a clase de cocina

Es una gran oportunidad para fidelizar a nuestros clientes. En la clase de cocina aprenderán técnicas, trucos y recetas junto a otros clientes, y sacarle el máximo provecho a Thermomix®.

8



## Puesta en marcha

Es el momento en el que comienza la magia de Thermomix®. Aquí, el cliente podrá experimentar cómo su Thermomix® hace todo el trabajo, guiándolo para que siga los pasos de una receta reforzando su decisión de compra.

9



## Cookidoo®

Explica Cookidoo® dejando que el cliente experimente buscando una receta, utilizando filtros, haciendo una colección, planeando su semana y hasta la lista del super.

10



## Recomienda y gana

Invita a tu cliente a registrarse en la página de "Recomienda y gana" en donde podrá obtener increíbles premios por sus recomendaciones.

11



## Viaje al mundo Thermomix® en 7 días

Muestra a tu cliente esta colección de recetas de Cookidoo® en donde podrá encontrar un menú de 7 días explorando diferentes funciones de su Thermomix®. Esta colección está diseñada para aprovechar al máximo Thermomix®, desde cocinar al vapor hasta hacer masas, sopas, postres y más.

12



## Seguimiento

El seguimiento al cliente es una parte crucial para asegurar su satisfacción y garantizar que aproveche al máximo su experiencia con Thermomix®. Con un buen seguimiento, no solo garantizas su satisfacción, sino que también puedes fomentar recomendaciones.



## 7 Ventajas de ser presentador Thermomix®

- 1 Encuentra el camino al éxito.** Como presentador, tienes la oportunidad de construir una carrera a tu ritmo y lograr tus metas personales y profesionales.
- 2 Libertad.** Tú decides cuándo y cómo trabajar, adaptando tu agenda para balancear tu vida personal y profesional.
- 3 Dinámico.** Cada día es diferente; conoces nuevas personas, visitas distintos lugares y enfrentas retos que mantienen tu trabajo emocionante.
- 4 Obtén máximos rendimientos.** Con esfuerzo y dedicación, puedes alcanzar ingresos y recompensas, reflejando el valor que aportas en cada demostración.
- 5 Divertido.** La labor se convierte en una experiencia entretenida, compartiendo con otros tu pasión por la cocina y Thermomix®.
- 6 Satisfacción.** Ayudar a otros a mejorar su vida diaria con Thermomix® es gratificante; serás parte de momentos y cambios importantes en la vida de tus clientes.
- 7 Crecimiento personal y profesional.** Desarrollas habilidades de comunicación, ventas y liderazgo, construyendo una carrera sólida mientras evolucionas como persona.

# Tabla de compensaciones

Número de ventas TM mensual	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10**
Compensación de venta \$2,500 por cada TM vendida	\$2,500	\$5,000	\$7,500	\$10,00	\$12,500	\$15,000	\$17,500	\$20,000	\$22,500	\$25,000
Bono de productividad ACUMULADO		\$1,775	\$3,875	\$6,200	\$8,600	\$11,100	\$13,850	\$16,650	\$19,575	\$23,075
<b>TOTAL</b>	<b>\$2,500</b>	<b>\$6,775</b>	<b>\$11,375</b>	<b>\$16,200</b>	<b>\$21,100</b>	<b>\$26,100</b>	<b>\$31,350</b>	<b>\$36,650</b>	<b>\$42,075</b>	<b>\$48,075</b>

COMPENSACIONES ANTES DE IMPUESTOS. APLICAN UNA VEZ QUE HAS GANADO TUTHERMOMIX®

- **Número de ventas TM mensual:** Número de ventas por mes.
- **Comisión de venta:** Monto que se paga por el ingreso de la venta.
- **Bono de productividad Acumulado:** Suma del bono de productividad de todas las ventas acumuladas, se paga cuando el presentador es productivo y se va incrementando a mayor número de ventas.
- **Total: la suma de los conceptos:** Venta y bono productividad acumulado.

\*Esta tabla tiene vigencia a partir del 01 de agosto de 2024.

\*\*Para detalles de compensaciones para más de 10 ventas consulta con tu Gerente de Ventas.

## Bono de reclutamiento



Recluta Vende: 1 Thermomix®  
dentro de su programa de 90 días

Recluta Vende: 4 Thermomix®  
dentro de su programa de 90 días



# El abc del reclutamiento



- ¿Por qué estas hoy en Thermomix®?
- ¿Qué te motivó a entrar a Thermomix®?
- ¿Qué ofrece Vorwerk como empresa?
- ¿Qué ganas al reclutarte?



- ¿A quién puedes invitar a formar parte de Thermomix®?
- ¿Quién se podría motivar así como tu te motivaste a entrar?
- ¿A quién le gustaría ganarse su Thermomix®?
- ¿Quién quiere tener ingresos gestionando su propio tiempo?



- Prepara un diálogo para generar interés en hacer lo que tú haces.
- Realiza la llamada con toda la actitud para llamar su atención e interés de acuerdo con lo que tú piensas que le funcionaría.



- Es momento de conocer a nuestro prospecto haciendo algunas preguntas
- ¿Qué preguntas harás?
- ¿Qué lo podría motivar a entrar?



- Acompáñalo a la reunión informativa, entre más acompañado se sienta, más se animará y perderá el miedo.



- En el Onboarding: estar al pendiente de él



- Acompañamiento en sus primeros pasos: ponerse de acuerdo para asistir a la Junta de Ventas
- Darle tranquilidad en sus primeros "no".





La experiencia nos ha comprobado que Thermomix® es una empresa que enamora, y los que participamos en ella nos sentimos parte de una auténtica familia.

¡Es para nosotros un privilegio acompañarte!  
-Thermomix® México

Servicio a **Cientes**

800 200 1121

Tienda en línea  
shop



mithermomix  
mx



Cookidoo®



Agenda  
Digital



thermomix  
VORWERK

