



Todo lo que tu CRM no tiene incluido

Dale a todo tu equipo del concesionario una herramienta profesional de contacto proactivo con todo listo para contactar, prospectar, dar seguimiento y enamorar a tus clientes.



Ver soluciones

VOLVO



TOYOTA

KIA



Ford

HYUNDAI

camcar

CEVER

GRUPO PICACHO

CDA

JAC
START-BYDOW

LINCOLN

MAZDA



SUBARU



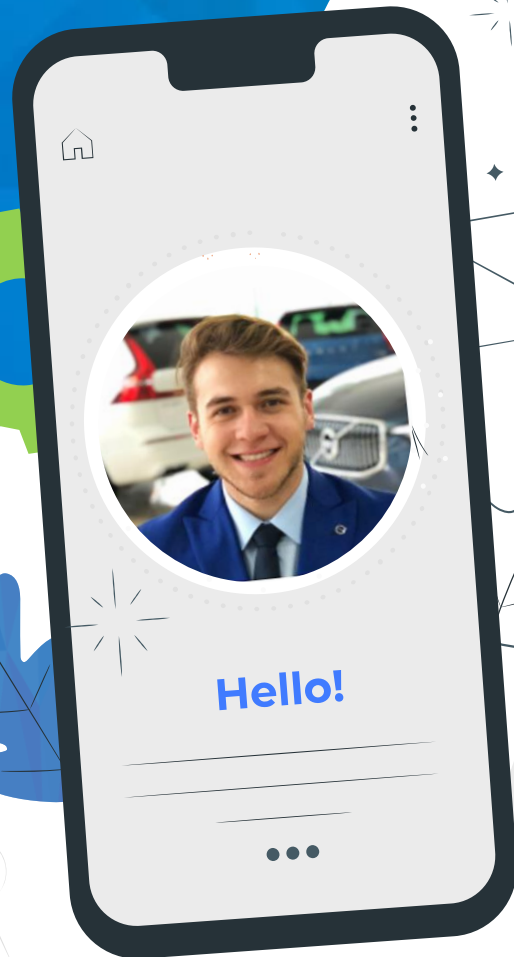
GOCAR



Prospección Profesional

Automotriz

**6 puntos clave
para foto de perfil
profesional.**





Tu imagen profesional

Tu foto se utilizará en **tu firma digital**, tu **vCard** y **videos personalizados**.

Recomendamos mucho que la uses como tu foto de **WhatsApp y LinkedIn** o cualquier red que uses para contactar clientes.



1. Equipo

NO es necesario tener un gran equipo de fotografía o traer un fotógrafo experto para lograr la mejor foto

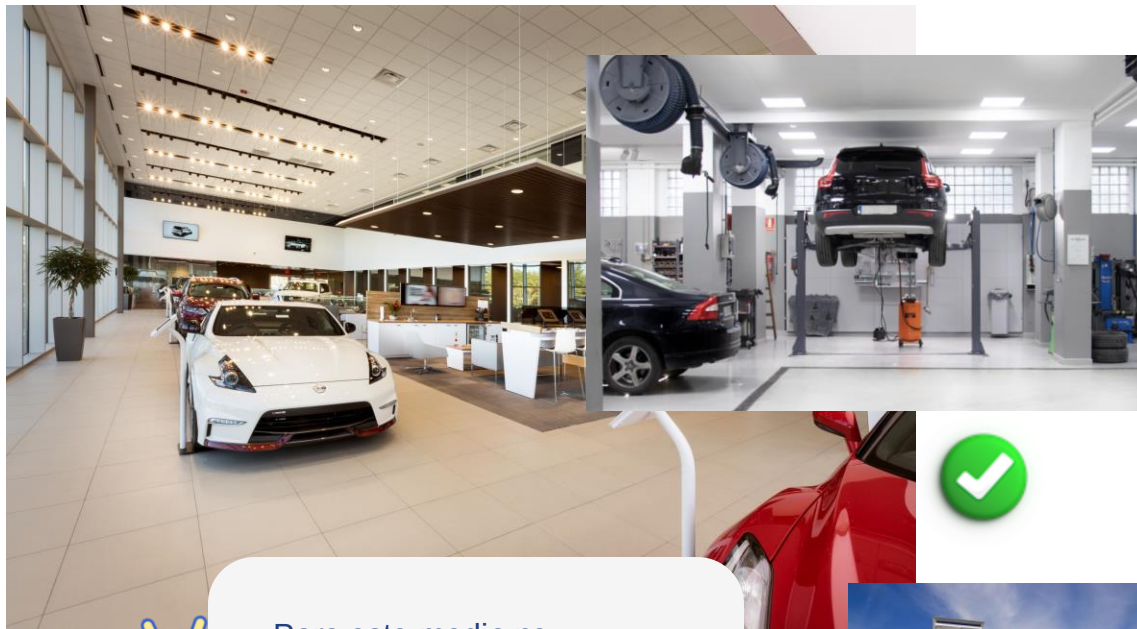
Te recomendamos utilizar el mejor teléfono disponible y reunir a todo tu equipo para esta sesión:



- Un **iPhone 11 o superior**, un **Samsung Galaxy 9 o superior**, algún **dispositivo similar** con el lente limpio y sin rayones.
- Si puedes **utilizar las funciones de Retrato** haciendo el fondo borroso para aumentar la luz, contraste y nitidez de tu rostro, ¡será ideal!



2. Lugar y hora



Para este medio no recomendamos las fotos con fondo blanco o dentro de un estudio profesional.



Para tener mayor control de la luz, recomendamos que sea **dentro del concesionario en el área donde están los productos**, ya que usualmente está diseñada para tener una buena luz. **Entre las 11am y 3pm** será el horario ideal.

En el taller, asegúrate que este ordenado y con la mayoría de las luces prendidas.

Por temas de iluminación **no recomendamos** tomarlas fuera del concesionario, **solo si hay buena luz a tu rostro, no hay estorbos en la calle como arboles, cables o autos de otras marcas.**

3. Vestimenta

Tu vestimenta debe de reflejar responsabilidad y profesionalismo además de valores de tu marca si es el caso tales como lujo, deportividad o aventura, por lo general recomendamos:

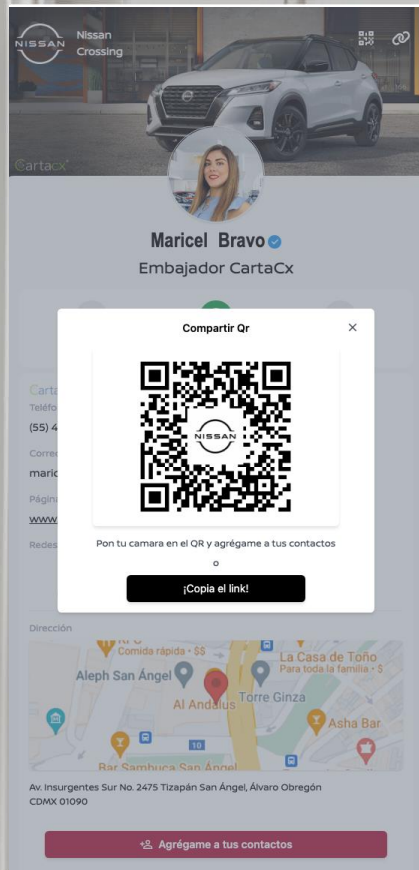
- **Ropa Formal, traje y camisa/blusa**
 - Casual con uniforme de la marca
 - Accesorios **de tu marca**



Comparte tu vCard

Cada usuario de **Cartacx**
ya tiene su propio **vCard**
Online, actualizado,
dinámico y profesional.

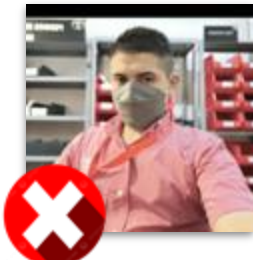
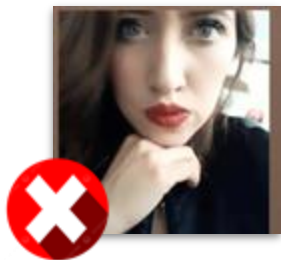
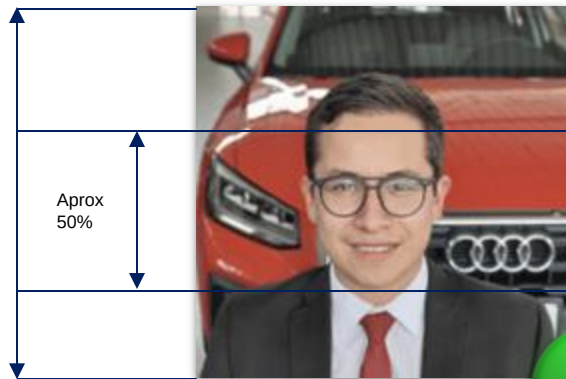
Ver ejemplos



4. El tamaño de tu rostro y ángulo

Lo importante de la foto es tu rostro

- Tomar de frente o de arriba hacia abajo te hara lucir más delgado
- Que tu rostro ocupe aproximado el 50% de la altura de la foto y que **no se corte tu cabeza**
- No selfies
- No fotos de lejos
- No tapabocas, No gorras, no otras personas
- No efectos especiales, ni blanco y negro
- No uses el logo de tu marca



5. El encuadre y fondo Ideal



Recuerda que lo importante es lo que aparece a los lados de tu rostro que es lo único que se verá en la foto final.

En taller, que se vea un auto sobre la rampa, o herramientas de trabajo bien ordenadas, si hay desorden mejor que sea dentro del área de ventas con el cofre abierto.

Tomarlo de pie con un fondo donde aparezcan varios modelos de lejos en piso de ventas.



Coloca una silla delante de un auto y encuadrar la parrilla con el logo.

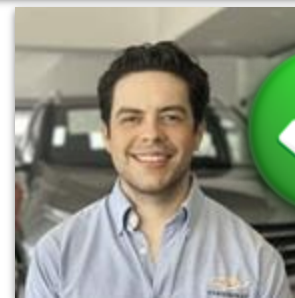
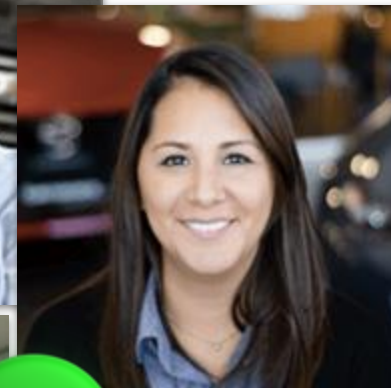


6. Lo más importante es “la sonrisa”

Una buena sonrisa transmite confianza y seguridad.

Evita fruncir el ceño o mostrar una expresión donde te veas incómodo.

Esta comprobado que sonreír aumenta de forma relevante los aspectos de **accesibilidad, atractivo, juventud y dominancia** que los clientes perciben de ti.



No es lo ideal



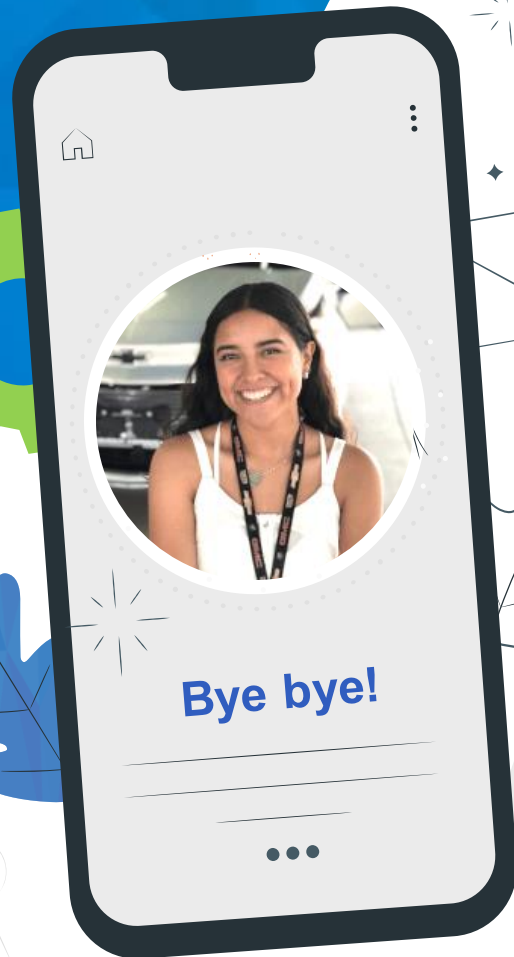
Recomendamos una sonrisa de boca abierta mostrando los dientes pues trasmite más confianza, pero si no te sientes cómodo no debes de forzarla porque esa incomodidad se nota.



Prospección profesional automotriz

Felicidades

Si has seguido estos
pasos tendrás una gran
foto de perfil.





Todo lo que tu CRM no puede hacer

Contenido listo para enviarse por:

- Email - WhatsApp
- SMS – Redes

de todas las marcas para:

- Ventas - Servicio
- Marketing - F&I
- Seminuevos -Seguros



Ver soluciones

VOLVO



TOYOTA

KIA



Ford

HYUNDAI

camcar

SEVER

GRUPO PICACHO

CDA

JAC
START-BYDOW

LINCOLN



SUBARU



GOCAR



NEWSLETTER



100 ideas para facturar más



Ideas de contacto proactivo para generar impacto y mayores ingresos en tu concesionaria.



By **Pedro Escudero**

Automotive CX Evangelist, Marketer & Entrepreneur

Published weekly

1,128 subscribers

Inscribirme al Newsletter