ARGUMENTARIO DE VENTAS GTC

PODER DE COMPRA COLECTIVO - Compradores unidos del mismo sector

---

1. ELEVATOR PITCH - 30 SEGUNDOS

> *"¿Te has fijado que cuando vas solo a comprar materia prima nunca sabes el precio real? Te lo ocultan. Nos toman el pelo por ir por separado. En GTC hemos creado lo contrario: juntamos a empresas de tu mismo sector para comprar juntos. La misma materia prima, pero con precios transparentes y a la vista de todos, y negociando como un gigante. Solo no eres nadie, juntos imponemos precio."*

2. EL DOLOR - Donde les duele

No vendas la solución, vende el dolor que sienten cada mes:

- **Secreto de Precios:** Compras a ciegas. Cada cliente paga un precio distinto por lo mismo. No hay tarifa real.
- **Bajo poder de negociación:** Eres pequeño para el proveedor. Te impone condiciones estándar, sin descuento, sin volumen.
- **Te aíslan para debilitarte:** Si no sabes lo que paga tu vecino del sector, no puedes negociar. Esa es su estrategia.
- **Costes más altos = Menos margen:** Compites con menos margen que el que compra en volumen.

Frase clave para abrir: "¿Cuánto pagaste el último pedido? ¿Sabes si tu competencia pagó lo mismo o un 15% menos por ir agrupada?"

IMAGEN CLAVE 1: Transparencia vs Secreto de Precios



Lema: La Transparencia Potencia la Negociación Colectiva. El Secreto Crea Incertidumbre.

3. LA IDEA FUERZA - Visual

Izquierda - SECRETO DE PRECIOS: Compradores con ojos vendados, interrogantes, información oculta, decisiones aisladas.

Derecha - TRANSPARENCIA DE PRECIOS: Compradores juntos viendo pantalla con PRECIOS DE MATERIAS PRIMAS - TRANSPARENTES Y PÚBLICOS. Acceso abierto, negociación colectiva.

IMAGEN CLAVE 2: Poder de Compra Colectivo



Concepto: Solo = Fragmentado • Posición Débil / Juntos = Unido • Fuerza Colectiva / Unificado = Fuerte • Mayor Poder de Compra

4. CÓMO FUNCIONA - Simple en 3 pasos

• **1. AGRUPAMOS:** Sumamos demanda de empresas de tu mismo sector. Sin competencia entre vosotros, misma necesidad.

• **2. TRANSPARENTAMOS:** Ponemos los precios de materias primas a la vista de todos los miembros. Sin ocultismo. Sabes de dónde parte la negociación.

• **3. NEGOCIAMOS:** GTC negocia como un solo gran comprador. Volumen = Descuento real + condiciones preferenciales para todos.

5. BENEFICIOS - Traducidos a dinero

• **Precio Bajo Real:** No un 2%, hablamos de descuentos por volumen que solo no conseguirías nunca.

• **Condiciones Preferenciales:** Plazos, portes, calidad garantizada. Dejas de ser cliente estándar.

• **Transparencia Total:** Sabes lo que compras y a qué precio de mercado. Se acabó el “a ti te lo dejo a...”.

• **Fuerza sin perder independencia:** Sigues siendo tu empresa, solo compras más barato. No te fusionas con nadie.

• **Inteligencia de mercado:** Acceso a la evolución de precios de materias primas que los grandes ocultan.

6. CIERRE CONTRA OBJECIONES

“Yo ya tengo buen precio con mi proveedor”

“Perfecto, ¿es transparente y revisable con el precio de materia prima? Te propongo esto: te enseño lo que estamos consiguiendo en grupo para tu misma materia prima. Si no mejoramos tu precio, tú sigues como estás. Si lo mejoramos, ganas margen desde el primer pedido. ¿Qué pierdes?”

“No quiero que sepan lo que compro”

“Nadie sabe tu volumen individual. GTC suma volúmenes totales anonimizados. Lo único que se hace público dentro del grupo es el precio base de la materia prima, que es lo que nos da fuerza. Tu estrategia sigue siendo tuya.”

“Esto es para empresas grandes”

“Al revés. Las grandes ya tienen departamento de compras. Esto está creado justo para que las pymes tengáis el mismo poder que una grande. Es la forma de competir contra ellas.”

7. FRASES DE CIERRE QUE FUNCIONAN

• *“Deja de comprar con los ojos vendados. Compra con los ojos de cien empresas.”*

• *“Solo te venden. Juntos negocias.”*

• *“El secreto beneficia al vendedor. La transparencia beneficia al comprador.”*

• *“No se trata de comprar más barato, se trata de dejar de comprar caro por ir solo.”*