Aumente suas vendas

– Aqui vão alguns conselhos que podem ajudar no seu processo de venda:

Fique atento para o tipo de produto que o seu cliente procura. Normalmente ele já sabe o que quer quando entra na sua loja, porem se você não tem exatamente o que ele quer, é ai que se inicia o processo de venda.

Tenha consciência de que a pessoa que acaba de entrar em sua loja é uma pessoa complexa, cujos valores e cultura na maioria das vezes são desconhecidos, então é preciso fornecer a ele um atendimento personalizado.

Tenha em mente que as estratégias de abordagem dos clientes devem ser discutidas com a sua equipe de trabalho.

– Atenda o seu cliente sorrindo:

Sorrir é um sinal de boas vindas, coloca o seu cliente mais a vontade, até os mais tímidos. Mesmo que o cliente não retribua o seu sorriso, isto não deve abalar a sua disposição em atendê-lo. Nunca se esqueça da regra básica de educação: “Bom dia”, “Boa tarde”, “Em que posso ajudá-lo?”

– Demonstrar atenção não é sufocar o cliente:

De um tempo para o cliente avaliar o ambiente físico da loja e sentir-se a vontade. Se ele tocar algum produto, demonstrando o seu interesse por ele, é neste momento que você entra em ação dispondo-se a ajudá-lo.

Caso esse cliente lhe faça uma pergunta, ou estenda o seu “Bom dia” como o início de um diálogo, pode falar, esse cliente é receptivo e vai lhe dar atenção.

Se o cliente não falar nada e apenas observar os produtos, cuidado: você deve agir com paciência, esperar que ele lhe procure. Se você cercar o cliente insistindo em lhe vender alguma coisa muitas vezes ele vai sair de sua loja sem comprar nada. Lembre-se, assim como você esta querendo vender, o mais importante é que ele esta querendo comprar.

– Após o atendimento, tendo efetuado a venda ou não o convide a retornar:

Finalmente você deve procurar saber o que levou este cliente até sua loja. Após o atendimento e finalizado o processo de venda, tente inquirir o cliente se ele gostou do atendimento e se ele encontrou tudo que estava procurando, caso já não tenha conseguido estas informações durante a venda.

Informe ao seu cliente que você recebe constantemente novos produtos que podem ser adquiridos em sua próxima visita.

Nunca se esqueça de fornecer ao cliente um comprovante de sua compra, isto vai formalizar a sua venda, a Splan Manager disponibiliza um software que alem de ajudá-lo na gestão financeira de sua empresa, emite as NF-e exigíveis para esta finalidade.