



AUMENTE AS VENDAS DA SUA MARCENARIA

AJUDANDO O SEU CLIENTE A COMPRAR DE VOCÊ

Para elevar o número de vendas, **gerar valor ao cliente** é essencial. Para que isso aconteça é necessário aplicar um **processo de venda consultivo** na sua estratégia.

Características que devem ser trabalhadas no processo!

1 Previsibilidade

2 Escalabilidade

3 “Foco no Cliente”
e não
“Foco do Cliente”

4 Lucratividade

5 Ajude o cliente
a comprar de você

Previsibilidade

Saber o que esta acontecendo na área comercial da empresa.

Escalabilidade

Manter processos e ajustá-los conforme os resultados. Receber feedback dos clientes e entender o que deve ser melhorado.

“Foco no Cliente” e não “Foco do Cliente”

Assuma a posição de realmente ajudar o cliente. Assim você olha a necessidade pelo ponto de vista do cliente, não da empresa.

Lucratividade

Garantir que o retorno lucrativo que o cliente trará seja maior que o custo investido para conquistá-lo.

Ajude o cliente a comprar de você

Trabalhe pensando na satisfação da necessidade do cliente. Traduza no seu projeto a solução da necessidade do cliente.

“Você deve fazer **o cliente enxergar o melhor do seu produto** e que você está realmente muito interessado em **proporcionar a melhor experiência** para ele. Tudo isso deve acontecer dentro do seu processo de venda.”