

Você,
Um empresário de
SUCESSO.

FINSOL
Microfinanças

Uma publicação da Finsol - Sociedade de Crédito ao Microempreendedor e a Empresa de Pequeno Porte S.A.

AUMENTE SUAS VENDAS



Como descobrir o que o cliente quer?

Para aumentar suas vendas, é preciso satisfazer as necessidades e os desejos dos clientes. Como conseguir isso?

- 1 - Diversifique seus produtos, tenha mercadorias de boa qualidade e diferentes dos concorrentes.
- 2 - Busque novos fornecedores para negociar melhores preços e trazer novidades.
- 3 - Mostre para o seu cliente a qualidade e os benefícios dos produtos que você vende.
- 4 - Observe os produtos que vendem mais e os que dão maior lucro. Compre principalmente estes.

Conheça seus clientes:

Quais são seus clientes?
O que mais compram?
Como compram?
Por que eles compraram de você?

Conheça o seu negócio.

Anote todo dia.

- Vendi tanto de carne, tanto de peixe, tanto de feijão, tanto de farinha, por exemplo.
- Dona Maria compra todo dia. Dona Ângela vem aqui três vezes por semana e compra tais produtos.

Assim, você acaba conhecendo quem compra mais e o que compra.

Faça sempre.

- Quando o cliente terminar a sua lista, pergunte se não está faltando alguma coisa, ofereça produtos que ele pode precisar.
- Avise aos clientes quando chegar um produto novo.
- Faça um cartaz anunciando os novos produtos e as ofertas.
- Você pode promover a "OFERTA DO DIA!" Isso aumenta as vendas.

“Lembre-se: quem trabalha com paixão pelo que vende, abre mais portas e fecha mais vendas. Estabeleça objetivos e lute por seus sonhos! Sonhos são incentivos para a superação dos desafios que aparecem no nosso dia a dia. Porém, mais do que sonhar, é preciso realizar.” //

Dicas para lhe ajudar a vender mais:

- ▶ 1. Seja determinado e comprometido com o que faz, mantendo aceso o entusiasmo.
- ▶ 2. Procure inovar, fazer diferente e não cair na rotina.
- ▶ 3. Esteja sempre animado, independentemente das dificuldades que aparecerem.
- ▶ 4. Compreenda o que é o seu produto ou serviço e identifique o mercado mais adequado para ele.
- ▶ 5. Trabalhe sempre com a ideia de construir relacionamentos de longo prazo com os clientes. Você não quer fazer apenas uma venda, quer vender por muitos anos.
- ▶ 6. Descubra o que o cliente está querendo e venda conforme as suas necessidades.
- ▶ 7. Prometa, cumpra e faça algo mais.
- ▶ 8. Após a conclusão da venda, comprometa-se a fazer a pós-venda, não esqueça do seu cliente.
- ▶ 10. Assuma e resolva os problemas do cliente com agilidade e profissionalismo.
- ▶ 11. Estabeleça uma relação de confiança para depois “vender o seu peixe”.
- ▶ 12. Ligue na data de aniversário do seu cliente para parabenizá-lo. Todo mundo sabe que isso é importante, mas poucos realmente fazem.

CONTROLE FINANCEIRO

DIA	1. SALDO DO CAIXA DO DIA	2. VENDAS A VISTA	3. RECEBIMENTO DE VENDAS A PRAZO	TOTAL DO DIA (1+2+3)	PAGAMENTOS	SALDO DO DIA (4-5)
01						
02						
03						
04						
05						
06						
07						
08						
09						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						
27						
28						
29						
30						
31						
Total						

INSTRUÇÕES

- Datas: Identificação do período ao qual a planilha se refere.
- Saldo do caixa: Valor que você tem no caixa no início do dia.
- Vendas à vista: Soma de todo dinheiro que entrou no dia.
- Recebimentos de vendas a prazo: Recebimento de débitos (fiado).
- Total do dia: Soma de todo dinheiro.
- Pagamentos: A soma do dinheiro que saiu no dia.
- Saldo do dia: A diferença do que saiu e entrou durante o dia.