

Você,
Um empresário de
SUCESSO.

FINSOL
Microfinanças

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

COMO VENDER SEU PEIXE ORGANIZE MELHOR O SEU NEGÓCIO.



Hoje queremos conversar com vocês, empreendedores de sucesso, sobre como tornar os seus empreendimentos mais atraentes, através do aproveitamento do seu espaço físico. Isso vai gerar um ambiente mais favorável às suas vendas, deixando os seus clientes mais confortáveis e satisfeitos.

Conquistar clientes fica bem mais fácil quando se tem um empreendimento atraente, bonito, confortável e bem organizado. Atrair clientes é o sonho de todo empreendedor, seja nos ramos de comércio, produção ou serviços. Isso não é tarefa fácil.

Atrair clientes requer conhecê-los, saber suas necessidades e seus desejos. Atendê-los bem, dar atenção no

momento da venda e mesmo depois da venda. Requer ainda conhecer o mercado, os concorrentes, agir com profissionalismo e, além de tudo, investimento e criatividade!

Organize o seu empreendimento e estude os seus produtos em relação aos que seus concorrentes oferecem. Saiba onde e como você se destaca e onde sua estratégia está precisando melhorar. Esteja preparado para falar sobre essas comparações a qualquer momento.

O visual é a base de qualquer esforço de vendas para atrair clientes. Seja na sua loja, banca até mesmo em sua sacola. Procure expor amostras de todos os produtos

que você comercializa de maneira bem chamativa. Quanto mais o produto puder ser visto, maior será a chance de venda, precisamos transmitir um estilo diferente da concorrência.

Uma forma de realçar o visual de seu negócio é mudar a posição dos produtos mais de uma vez na semana. Melhore suas habilidades em vender, organize seus produtos de maneira que melhore a visualização dos mesmos. Seu empreendimento ficará lindo o ano inteiro! As prateleiras não podem mais parecer simples expositores de produtos, devem se transformar em um espaço de experiência visual.



Demonstre o quanto você está disposto a servir o cliente e a atender as suas expectativas e necessidades. Mais do que em qualquer outro momento, hoje um acompanhamento de vendas feito com qualidade e inteligência ajuda a segurar o cliente e a construir o seu histórico de consumo.



É hora de ter na prateleira produtos de boa aceitação, controlar o estoque, trabalhar a distribuição e trazer os custos na ponta do lápis.

É importante fazer boas negociações com os seus fornecedores e realizar compras programadas. Sempre conferindo o estoque! Tenha sempre contato se possível com no mínimo três fornecedores para cada produto. Pesquisar o melhor preço e pechinchar por um bom desconto trará mais vendas e melhores lucros!