

Você, UM EMPRESÁRIO DE SUCESSO

AUMENTE SUAS VENDAS



Última atualização: 2023



Nesta edição, vamos dar dicas para você aumentar suas vendas!

Para que isso aconteça, é preciso satisfazer as necessidades e os desejos dos clientes. Mas, como conseguir isso? **Como descobrir o que o cliente quer?**

Algumas dicas do que fazer:

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 os seus clientes?
- O que mais compram?
- Como compram?
- Por que eles compraram com 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 mais quem compra e o que a pessoa costuma comprar!



“

É preciso conhecer seu cliente e também o seu negócio, para você crescer e aumentar as suas vendas!

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 te 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 qual 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, invista em estratégias de pós-venda. Não esqueça do seu cliente;
9. Assuma e resolva os problemas do cliente com agilidade e profissionalismo;
10. Estabeleça uma relação de confiança para depois "vender o seu peixe";
11. Ligue na data de aniversário do seu cliente para parabenizá-lo. Todo mundo sabe que isso é importante, mas poucos realmente fazem.

#02 – Você, um empresário de sucesso: AUMENTE SUAS VENDAS



Disponha de todas as soluções oferecidas pela **Finsol**! Com valores a partir de R\$ 1 mil, que podem chegar a R\$ 30 mil para capital de giro para o seu negócio. Tudo isso, de forma segura, rápida e sem burocracia, o crédito pode ser liberado até no mesmo dia*! E os pagamentos podem ser feitos mensalmente e com condições que cabem no orçamento do seu negócio.

Confira artigos preparados com informações importantes para você, *Empresário de Sucesso* no **Blog Finsol** e não deixe de seguir a **Finsol** em nossas redes sociais oficiais no **Facebook** e **Instagram**.

Bons negócios!



**Consulte para informações detalhadas e viabilidade.*

04

Canais de atendimento ao Cliente **Finsol**:

SAC 0800 727 0885

Ouvidoria 0800 701 0412

Central de Relacionamento

 (11) 4004-3500 (Capitais e Regiões Metropolitanas)

 0800 701 3500 (Demais Regiões)

 <https://www.finsol.com.br>

 @finsolbr

 @FinsolBR