

Detalles que Venden

Hay que tener en cuenta aquellos "Detalles que Venden", y ponerlos en práctica en nuestro local, el target es Crear una "Experiencia de Venta".

Detalles que Venden

En el mundo de los negocios los detalles dirigidos y enfocados al CLIENTE son el EMBLEMA de Calidad del negocio.

Si se tiene un negocio es para cumplir la finalidad o target de Vender la mercancía, es por ello que hay que tener en cuenta varios pequeños detalles que nos ayudarán en el "proceso de venta". El proceso de venta consta de 3 partes **Antes, Durante y Después.**

Se tiene un local con la mercancía dentro, pero

- ¿Se tienen los productos de una manera bien distribuida?
- ¿En qué se fijará el cliente al entrar al local?
- ¿El entorno ayudará en el proceso de venta?

Estas son algunas de las interrogantes que pocas de las personas que tienen un negocio se hacen.

No basta con tener un local y llenarlo de productos, es necesario contar con el conocimiento para poder fusionarlo con el ambiente y el entorno más que mal se está "creando una experiencia de venta", un ambiente donde se recibirán a las personas, tu mercado, que entran a tu local porque tienen necesidades que satisfacer, dinero para gastar y el deseo de gastarlo, en pocas palabras entran a tu negocio a buscar **Soluciones a sus Necesidades**, es por ello que debemos cuidar cada detalle y ser prolijos en el proceso.

Debes asumir que tú no vendes productos sino que VENDES SOLUCIONES.

Los detalles sirven como una forma de Marketing, cuando un cliente está satisfecho compartirá esa satisfacción con su entorno y tú ganarás nuevos clientes una persona es un universo con amistades, otros universos y clientes para ti.

Y producirás el efecto bola de nieve para tu negocio.

Lectura recomendada para todo tipo de negocios, exclusiva para Pymes.

Contenido enviado por: Paz Cartagena

Negocios,

Área Marketing

Directora & Management

nVitrina

<http://www.nvitrina.com/detalles-que-venden/>