

gabinet
gabinet w sieci

www.gabi-net.pl

Sprzedaż detaliczna - druga połowa Twojego sukcesu!

Anna Grela

Świadomość



Korzyści biznesowe

- Efektywna sprzedaż detaliczna może osiągnąć 30-40% obrotu Twojego gabinetu
- Zwiększasz ofertę dla stałych klientów, zyskujesz nowych
- Masz dodatkowe źródło dochodu, bez dodatkowego obciążenia fizycznego i personalnego

Przygotowanie biznesowe

- Wybierz markę/marki do których jesteś przekonana, będziesz wiarygodna
- Wygospodaruj widoczne miejsce w gabinecie na produkty detaliczne
- Zapoznaj się ze składem, działaniem i ceną produktu
- Dobierając ofertę zadbaj o jej różnorodność
- Miej na stanie „chodliwe” produkty – więcej sprzedasz

Przygotowanie biznesowe cd.

- Wyedukuj swój personel, zaproponuj prowizję
- Dbaj o stabilność oferty
- Opracuj program lojalnościowy, system rabatowy
- Opracuj efektywną komunikację na linii gabinet - klient

Komunikacja z kontrahentami

- Zwiększasz obrót u jednego, dwóch dystrybutorów – negocjujesz rabaty
- Wymagaj od dostawcy próbek produktów, np. ustal ilość próbek od wartości zamówienia
- Zapytaj o indywidualne programy lojalnościowe u swoich kontrahentów

Przygotowanie mentalne

- Nie licz pieniędzy klienta
- Nie oceniaj, ile kto może zapłacić
- Proponując pielęgnację domową – wyrażasz troskę - nie naciągasz!
- Naucz się zadawać właściwe pytania i słuchać odpowiedzi na nie
- Sama używaj produktów ze swojej oferty gabinetowej
- Nie krytykuj innych marek, akcentuj co wyróżnia Twoje produkty

Pielęgnacja gabinetowa = Pielęgnacja domowa

- wzajemne uzupełnianie się
- wielokierunkowe działanie
- lepsze efekty pielęgnacyjny

Kompleksowe podejście do pielęgnacji

- Rozmawiaj z klientem o pielęgnacji domowej podczas zabiegu
- Wytłumacz na czym powinna polegać właściwa dla niego/niej pielęgnacja – jaki rodzaj produktów, jakie produkty, jakie składniki aktywne
- Na zakończenie daj „receptę pielęgnacyjną”, próbki, ulotkę z cenami produktów

Umiejętność



Etapy sprzedaży

Struktura rozmowy z Klientem

Struktura rozmowy z Klientem

- Otwarcie
- Diagnoza potrzeb
- Prezentacja produktu
- Zastrzeżenia
- Finalizacja

Otwarcie

- Zbuduj atmosferę harmonii i zaufania
- Zarzuć przynętę

Diagnoza potrzeb

- Zadawaj pytania otwarte
- Zadawaj pytania zamknięte
- Słuchaj odpowiedzi

Prezentacja produktu



Zastrzeżenia

- Traktuj obiekcje jako zainteresowanie
- Ustal, czy obiekcja jest prawdziwa
- Odpowiedz na obiekcję prawdziwą
- Zignoruj obiekcję nieprawdziwą

Finalizacja

- Załóż, że sprzedaż została dokonana
- Podsumuj korzyści
- Poproś o zamówienie
- Podziękuj klientowi

Dziękujemy

gabi.net
gabinet w sieci