



[Vendas]

A importância da qualidade e garantia nas vendas de autopeças

Saiba tudo sobre esses dois fatores
decisivos para o cliente fechar negócio

Você sabe o que o seu cliente quer?
Não é só o preço que manda e que pesa na decisão.
Conheça os demais fatores em nosso e-book.



[pro]Amigo



Índice

- » [Introdução](#)
- » [Afinal, o que o cliente quer?](#)
- » [Garantia, um argumento inquestionável](#)
- » [O cliente topou! E agora?](#)
- » [Conclusão](#)



Introdução

Bom preço já não é o único fator decisivo para que um cliente feche negócio. Há outros fatores que pesam nessa escolha e que fazem cada vez mais diferença. Confiança no produto e respaldo pós-venda são dois fatores importantes para se ter em mente.

O cliente quer se sentir seguro e ter confiança de que a peça vai ter durabilidade, já que uma peça de má qualidade pode gerar muita dor de cabeça, prejuízo e retrabalho, comprometendo até mesmo a segurança do veículo.

Neste e-book, vamos abordar diferentes técnicas em relação a todos esses pontos para que você apresente-os com clareza ao seu cliente. Vem com a gente!





Afinal, o que o cliente quer?

O comportamento dos consumidores vem mudando ao longo dos anos, e no mercado automotivo isso não é diferente. Oferecer marcas conhecidas no momento da troca das peças é oferecer também procedência e certificação, duas coisas valiosas que pesam na decisão do cliente.

O grande desafio aqui é como você vai mostrar o valor que existe na qualidade. Para isso, alguns macetes o ajudam:

- **Explique quais são as vantagens da marca:** qual o rendimento proporcionado, a durabilidade e o menor risco de defeito.
- **Seja ético ao comparar opções de qualidade inferior de forma técnica,** mostrando o custo-benefício e sua experiência ao reforçar essa escolha.

Com transparência e autoridade no assunto, fica bem mais fácil o cliente optar pelo melhor!





Garantia, um argumento inquestionável

A garantia é o fator primordial que faz com que o cliente não volte com o mesmo problema. Se por um lado é tranquilidade para o cliente, para o vendedor é argumento de venda.

É dar a segurança que o cliente precisa, pois é também poder contar com um suporte, caso precise. Isso gera confiança ao cliente.

Mas como o vendedor pode usar a garantia a seu favor?

- **Fale com clareza sobre o prazo**, o que cobre, o que não cobre e como acionar.
- **Use frases como “esta marca tem cobertura de 12 meses”**, explicando que, se der problema, é possível trocar a peça pela garantia.





O cliente topou! E agora?

Agora não é momento de “correr pro abraço” ainda, não!
Tem alguns passos que você precisa seguir para que tanto
você como o cliente tenham tranquilidade ao fechar o negócio.



Dica [pro]

A melhor dica, neste caso, é mostrar ao cliente que você estará disponível em caso de necessidade, mesmo depois da venda. Oriente sobre a importância de o cliente guardar a embalagem do produto e a Nota Fiscal de venda, já que isso facilita a troca. E como último lembrete, mas não menos importante, é: cuidado com promessas exageradas. Não diga que a peça vai durar para sempre. Prefira explicar o que o fabricante garante e o que a experiência na loja comprova. Prometer demais e não cumprir quebra confiança!





Conclusão

Você viu como qualidade e garantia não são só detalhes?
São argumentos de vendas poderosos!

O cliente quer muito mais do que um bom preço. A decisão vai além disso e passa também por segurança e respaldo. Quando você sabe falar sobre esses fatores com propriedade, isso fortalece a sua imagem como vendedor.

Venda é também sobre vender com credibilidade. Ofereça qualidade com conhecimento e segurança com responsabilidade.



Aprendeu?

Agora é hora de dar o próximo passo.



Acesse o curso, faça a aula
e garanta seu certificado



Acompanhe
nossas redes sociais



[pro]Amigo