



AFTERMARKET

LEMFÖRDER  SACHS  TRW  WABCO



AMIGO
BOM DE
VENDA

CONTEÚDO TÉCNICO

7 Dicas imperdíveis para aumentar os lucros na loja



INTRODUÇÃO

Olá amigo vendedor!

No vídeo de hoje vamos trazer 7 dicas imperdíveis para você economizar e aumentar os lucros na sua loja.

A sua loja está sempre cheia de clientes, com vendedores ocupados e isso é ótimo, mas não significa necessariamente que seu varejo seja tão lucrativo quanto poderia ser. Assim como os orçamentos domésticos, o orçamento do varejo pode ficar fora de controle enquanto você está ocupado trabalhando.

Uma revisão dos gastos pode resultar na descoberta de diversas oportunidades de economia de custos e ideia que irão fazer crescer as suas margens de lucro.

Aqui está uma lista de problemas e ideias que você pode verificar para garantir que está usando o seu orçamento e o seu tempo valioso com mais eficiência.

Dica 1 - Incentive o conhecimento

Não é segredo para ninguém que ter conhecimento sobre o segmento que trabalha é muito importante para que possa realizar o seu trabalho da melhor forma possível, mas você já parou para pensar que vendedores especializados e com grande conhecimento sobre os produtos e o segmento, podem atender ao cliente de forma mais assertiva e rápida?

Pois é, quando o vendedor tem conhecimento sobre a função de um determinado produto, seu funcionamento, como ele se desgasta, ou até mesmo onde ele se localiza, é possível orientar o comprador com muito mais segurança e na maioria dos casos indicar outros produtos que são de extrema importância para o perfeito funcionamento do sistema.

Isso na maioria das vezes irá aumentar o ticket médio de venda e tornar o cliente mais satisfeito, uma vez que será atendido por um especialista no assunto.



Dica 2 - Economize energia: Desligue os aparelhos



Segundo a Energy Star, até 75% da eletricidade é usada quando os dispositivos não estão sendo usados. **Desligue os aparelhos das tomadas quando não estiverem em utilização e certifique-se que tudo está desligado no final do dia.**

Dica 3 - Utilize produtos com a qualidade do equipamento original.



Procure produtos com a qualidade do equipamento original. Com produtos ZF, TRW, Sachs, Lemförder e Wabco, você pode oferecer aos seus clientes peças para melhoria do desempenho e segurança que são fabricadas segundo os padrões de qualidade de um equipamento original. **A montagem rápida e eficiente de peças da melhor qualidade irá manter os seus clientes satisfeitos e irá ajudar a sua loja a estabelecer uma reputação de qualidade.**

Dica 4 - Trabalhe a publicidade com os conteúdos que a ZF tem a oferecer.



Com um pouco de tempo e sem custos, você pode aumentar a rentabilidade promovendo sua loja. Publicar nas redes sociais é uma ótima maneira de manter os seus clientes envolvidos com a sua loja e lembrá-los de que podem precisar realizar um serviço ou resolver um problema de seu veículo.

Manter sua marca nos olhos do cliente irá garantir que sua loja seja lembrada em momentos de necessidade. **Para ter acesso ao conteúdo, basta enviar uma mensagem para 11 95311 8051.** Ah e não se esqueça de adicionar o número como nosso **Promotor Bom de Peça** na agenda de seu celular, assim garante que irá receber nossas mensagens.

Dica 5 - Oficinas locais como alvo.



Por que não abordar oficinas locais para promover os seus serviços?

Você poderia promover o seu trabalho para um público alvo que trabalha na sua área e precisa dos produtos que você vende.

Você pode aproveitar a abordagem para divulgar benefícios para as oficinas que indicarem novos clientes ou até mesmo que comprem com frequência em sua loja, **garantindo assim que se comprometam a longo prazo com você.**

Dica 6 - Diversifique.



Considere vender produtos diversificados, com produtos que seus concorrentes não possuem com frequência, seja expandindo para uma nova linha de produtos, como por exemplo, peças para veículos híbridos. O mundo do automóvel está mudando e os veículos elétricos estão aqui para ficar. Nos próximos anos, verá um número cada vez maior destes veículos estacionando em frente ao seu local de trabalho. Abrace o futuro e prepare-se para servi-los agora. **É a sua oportunidade para construir um negócio forte para o futuro.**

Ao analisar a forma como usa o seu tempo e o seu orçamento, pode economizar e ter ideias que aumentem a sua rentabilidade e ajudem a construir um negócio de sucesso contínuo.

Dica 7 - Dedique tempo para analisar o estoque.



Se você ainda não faz uma análise de quais produtos merecem um espaço especial nas prateleiras, precisa começar o quanto antes.

Todos os negócios possuem produtos com maior rentabilidade e que são vendidos com maior frequência, e acompanhar estas informações de perto é uma das chaves para o sucesso.

Caso você não tenha o conhecimento para realizar esta análise, não se preocupe! Aqui no Amigo Bom de Venda nós temos uma aula dedicada apenas ao assunto. Vamos deixar o link na descrição do vídeo, mas aproveito para dizer que é uma boa ideia olhar nosso site e as outras aulas que temos disponível. Para isso basta acessar www.amigobomdevenda.com.br e assistir as mais de 25 aulas que temos disponíveis de forma totalmente gratuita e com certificado.

Bom é isso aí amigo vendedor, **agora basta responder ao teste para garantir o seu certificado!**

Até a próxima!



AFTERMARKET

LEMFÖRDER  SACHS  TRW  WABCO



AMIGO
BOM DE
VENDA