



Técnicas de Vendas

Agregando serviços para vender mais

Quer um conselho para vender muito mais? Agregue serviços ao seu cliente. Ofereça comodidade e opções. Faça o cliente girar em torno do seu Mix. Tenha soluções para seu cliente. Faça-o acreditar que você resolverá o problema dele.

Quer um exemplo?

Suponhamos que você seja responsável pelas reservas do cliente em seu hotel. Depois de vender aquele pacote para toda sua família o seu serviço não termina por aí. Providencie também um mapa da cidade, a listagem dos melhores restaurantes e opções de lazer com informações detalhadas. Dê dicas de compras e informações sobre a cidade. Faça seu cliente poupar tempo e ele sempre se lembrará de você!

Eu tenho uma equipe para desenvolvimento de sites e sistemas para a Internet. Quando visito o cliente tenho um leque de opções para ele. Desde o desenvolvimento do projeto, até a hospedagem do site, estratégias de webmarketing e atualizações. É isso aí! Cardápio completo! “Deixe tudo por nossa conta e faremos o melhor por você”. E dificilmente saio do cliente sem uma venda!

Crise? O quê é isso? Logo que saiu a lei seca gostei de ver a atitude de alguns empreendedores donos de bares que acharam uma saída para o fraco movimento. O sujeito vai até o bar, bebe sua cervejinha, aprecia e sua caipirinha e volta pra casa no serviço de leva e trás da empresa. É isso aí! Diversão, relaxamento e segurança para o cliente!

E se você for um corretor de imóveis? Que tal fornecer ao cliente opções de decoração, além de serviços como encanador, eletricista e limpeza. Imagine a felicidade de seu cliente se o corretor que ele contratou se preocupa com estes detalhes. Com certeza você será indicado e venderá muito mais!

O cliente não quer se incomodar. Ele deseja que você resolva seu problema e é por isso que ele te paga. Quanto mais serviços você tiver agregado, maiores serão as chances do cliente te dar a preferência e maior será seu volume de vendas.

Mas aí surge a pergunta: E se eu não tiver como oferecer todos estes serviços relacionados? A resposta é simples: forme parcerias. Cooperar para competir é o nome do jogo. A união faz a força e você precisa se unir para ficar mais forte.

Um forte abraço e boas vendas!

Publicado em 09/07/2009 por André Vinicius