

NEGOCIAÇÃO

#5

Após o cliente definir quais peças irá levar, é hora da negociação e precisamos saber como lidar com os nossos clientes.

A CULTURA

O brasileiro gosta de desconto, temos uma cultura de pedir desconto, então se acostume com isso. Provavelmente acontecerá muitas vezes. Em temos que aceitar que isso vai acontecer, pensar em como lidar com essa situação e ver se sua margem comporta desconto ou não.

DESCONTO

- O desconto mexe com o psicológico dos consumidores, tanto que se você tiver vendendo uma peça a 80,00 preço normal e o seu concorrente colocar a mesma peça de 129,99 por 80,00 provavelmente ele irá vender mais. Para pessoas desavisadas, é claro, clientes espertos reparam esse tipo de coisa.
- Então o que eu sempre sugiro é que você tenha margem para dar desconto para o cliente dependendo da forma de pagamento que ele escolher.

NEGOCIAÇÃO

NO MEU CASO

Na Ma belle, eu dou 10% de desconto nas compras a vista no dinheiro e 5% no cartão débito, no cartão de crédito eu não dou. Eu prefiro recompensar o cliente por escolher pagar a vista do que puni-lo por querer pagar a prazo.

- Esse é o meu máximo de desconto, baseado no preço de venda que eu pratico, eu não posso dar mais desconto que isso. Então eu também valorizo o meu trabalho, e em muitas vezes prefiro não vender.

NEGOCIAÇÃO

- Quando um cliente vem barganhar o desconto, você precisa ter algumas cartas na manga para não sair prejudicado;
- Mas antes da negociação, você precisa saber quanto é seu limite de desconto;
- Faça com que o seu cliente se sinta especial - A sua comunicação tem que ser especial;
- Pense em outras formas de agrada-lo, sem ser descontos, como brindes;