

1) Atender bem é fundamental para qualquer negócio (meio de funil)

Uma vez eu fui em um restaurante e presenciei uma cena não tão legal: vi um casal que não foi tão bem tratado pelos funcionários do estabelecimento.

O acontecimento não foi comigo, ok, mas não dá para negar que isso causou uma má impressão e deixou uma memória ruim em minha mente, não é? Tanto que lembro até hoje e estou falando sobre isso. Mas vamos lá, qual o real significado dessa história?

Eu não recomendaria esse local para uma pessoa próxima, afinal, eu não quero nem imaginar essa pessoa sendo tratada de forma ruim. É natural do ser humano tentar proteger aqueles que ele ama, mesmo que essa “proteção” seja em pequenos casos como esse. É instinto nosso e pode ser usado a favor de toda empresa, afinal...

Essa história nos mostra a importância do atendimento.

Um bom atendimento é fundamental para qualquer negócio. É ele quem dá uma percepção de valor, cuidado e, principalmente, atenção ao cliente. Um atendimento ruim e logo o seu cliente nunca mais volta (e não recomenda), um atendimento excelente e ele, além de ir várias vezes, consumir mais e se sentir em casa, indica o estabelecimento para as pessoas próximas. A prova social é o melhor marketing!

Em um restaurante com comida média e ambiente médio, ter um atendimento de elite faz as pessoas gostarem do local. E esse conceito vale para todo tipo de negócio!

Tenha um bom atendimento, tenha compaixão e valorize o seu cliente, isso faz a diferença! São detalhes que aumentam a empatia e percepção de valor,

e acredite, boa parte das empresas acaba deixando esse cuidado de lado (e não sabem o motivo de perderem tantos clientes)

A sua empresa atende da melhor forma possível? Me conte aqui embaixo!

2) Qual a grande razão para o cliente comprar de você? (meio de funil)

Você sabe qual é a grande razão para o cliente comprar de você?

Não é porque o seu produto é o melhor do mercado, não é porque o que possui o maior status social, ou mesmo porque ele é o mais barato...

O cliente compra de você quando ele enxerga segurança. Segurança de que o problema dele será solucionado, segurança e confiança que você o ajudará a realizar um sonho. Esses são os pilares de toda decisão de compra e é por isso que precisamos investir tanto no relacionamento com o cliente.

A decisão de passar o cartão, muitas vezes, não surge de uma hora para a outra. O cliente passa um bom tempo “namorando”, analisando a sua empresa e o seu produto. E ele definitivamente só compra quando se sente confiante! Quer um exemplo? Não importa o produto, empresas como a Apple passam confiança e o cliente já sabe que o novo lançamento da marca será um grande produto, mesmo que ainda não tenha sido testado.

A confiança é a base para mais vendas no longo prazo e para o relacionamento eficiente com o cliente.

Por isso, quando falamos de clientes, trate-os bem, atenda todas as necessidades e ajude a transformar a vida dele através de um mundo melhor. Esses são os conceitos mais importantes para que o cliente compre de você.

O seu negócio já trabalha dessa maneira? Me conte aqui embaixo!