

08/06 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.

Tratando-os bem, atendendo todas as necessidades e ajudando a transformar a vida desse cliente 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!

13/06 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, mas não dá para negar que isso causou uma má impressão e deixou uma memória ruim em minha mente, tanto que lembro até hoje e estou falando sobre. 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. 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. 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!

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