



— Vánoce jsou za dveřmi —

INDIVIDUÁLNÍ PORADENSTVÍ A LR PŘEDVÁNOČNÍ VEČÍREK...

Ať zvolíte kteroukoli variantu, závěr roku s LR bude probíhat ve velkém stylu!

Vánoční rolničky už pomalu zvoní, slyšíte je? Následující měsíc přináší totiž obratově nejbohatší období roku. Celý svět začíná řešit jediné téma – Vánoce. Každý touží najít ten nejlepší vánoční dárek pro své přátele a rodinu. Předvánoční nákupy můžete svým zákazníkům zpestřit také Vy. Chce to jen trochu inspirace a několik drobných příprav.

Tipy pro individuální poradenství

Nepodceňujte sílu jednotlivce a každíčkému zákazníkovi se věnujte naplno. Vidí-li zákazník, že jste mu dobře poradili, budete mít v nejbližší době přede dveřmi celý okruh jeho známých. To je dobrý důvod pro to se pečlivě připravit, co říkáte?

Čemu věnovat pozornost?

- ★ Pozvěte svého zákazníka na schůzku osobně nebo telefonicky, působí to sympatičtěji než email nebo sms. Co je ale nejdůležitější – pozvěte jej dostatečně dopředu!
- ★ Začněte malým osobním průzkumem, jehož prostřednictvím zjistíte, jaké výrobky a značky zákazník zajímají. Díky tomu můžete výběr vždy individuálně přizpůsobit přáním svých hostů.
- ★ Položte zákazníkovi otázku, zda by se chtěl stát „bonusovým zákazníkem“! Registrace mu přece může přinést řadu výhod – mimo jiné tu, že na vánočních dárcích ušetří. Každopádně bude pro Vás oba s registrací vánoční obchod lukrativnější!

Výhody individuálního poradenství

Vyzdvihněte výhody nákupu z domu. Vzhledem k předvánočnímu blázinci v přeplněných obchodech, který všichni známe, budou velmi dobrým argumentem. Sednout si, v klidu si vybrat a dostat k tomu exkluzivní osobní doporučení – to je to, co si zákazníci přejí. Předčete jejich očekávání!

Čemu věnovat pozornost?

- ★ Ke každému výrobku mějte v rukávu tip nebo příběh z Vašeho okolí – tím vzbudíte v zákazníkovi zvědavost a Vaše cesta bude otevřenější.
- ★ Doplněte svou prezentaci v závěru 2–3 větami o výhodách „bonusového zákazníka“ a nabídněte dotyčným registrační formulář
- ★ Dodejte zákazníkovi objednané zboží osobně. Ukážete mu tak svou flexibilitu i to, že jste spolehlivý partner. Navíc se Vám ihned dostane zpětné vazby – s dotyčným můžete při přebírce zboží osobně prohodit několik slov na téma další spolupráce.

