

Melhore a comunicação no PDV

Confira seis passos que podem ajudar a incrementar as suas vendas

O que é preciso para melhorar a comunicação com o cliente e ter retorno em vendas? A tarefa pode ser simples, mas você precisa encontrar o melhor meio, que muitas vezes é negligenciado ou deixado nas mãos de pessoas que não têm visão estratégica.

Confira a seguir seis dicas preparadas por Luciana Milanez, gerente de Marketing, e Claudia Biselli Fonseca, diretora, ambas da JUI PDV (São Paulo/SP), para incrementar o seu negócio.



1

COMUNICAÇÃO PADRONIZADA

No geral, 70% da decisão de compra é feita no ponto de venda, logo, comunicar-se de forma clara e padronizada é imprescindível para a conversão. Demonstre com nitidez e padrão visual tudo o que você quer destacar, isso vai ajudar seu cliente a facilmente identificar todos os tipos de informações que sejam determinantes para a decisão de compra. A partir do entendimento do padrão, seu cliente, conseguirá identificar o que está em oferta, quais são as melhores oportunidades, o preço que ele paga por cada produto, quais os benefícios de cada um e assim por diante. Esse padrão na comunicação facilita a percepção de valor e deixa o cliente confortável em sua experiência de compra.