

Você sabe por que seus clientes não estão comprando?

Um dos motivos talvez seja pelo fato de que as mulheres gostam de estudar os produtos antes de comprá-los, sobretudo se for um produto novo no mercado. Elas leem cerca de 63% do que está escrito nas embalagens de pelo menos um produto. Assim, há uma conexão clara entre a leitura e a compra. E ler leva tempo, tempo requer espaço.

A maioria dos clientes tem verdadeira aversão ao examinar qualquer coisa abaixo da linha da cintura, com medo de serem esbarrados por trás. Para que isso não aconteça, o ambiente de vendas precisa ter um bom espaço.

Não podemos esperar que um cliente se curve e se sinta confortável por mais que alguns instantes. Nem deixá-los se sentindo espremidos e esperar que eles permaneçam no local. Observe as expressões das pessoas em corredores lotados. Depois de alguns esbarrões, elas começam a parecer aborrecidas. E clientes irritados vão embora. Os varejistas precisam manter tudo isso em mente ao decidir onde colocar cada produto.

Todo mundo sabe que a taxa de conversão, isto é, o número de pessoas que entram e número dos que compram, é um indicador de desempenho vital para empresa. Se um em cada cem clientes que entram em sua loja compram algum tipo de produto, pode ser que seja até um bom resultado. Porém, é preciso entender e observar porque os outros noventa e nove não estão comprando, se é a falta de espaço, má exposição do produto ou a falta de informação. A taxa de conversão mostra quão bem ou quão mal o empreendimento, como um todo, está funcionando onde mais importa: na loja.

Prof. Menegatti é palestrante em Vendas, Motivação e Liderança. Autor dos livros "Desperte Seu Potencial Emocional" e "Talento é fazer coisas comuns de forma extraordinária". Dos DVD's "Campeão de Vendas", "O líder Influenciador" e "Desafios da Mudança".

Contato para palestra: www.menegatti.srv.br - palestras@menegatti.srv.br

Siga-nos pelo Twitter: @profmenegatti e pelo Facebook: Profmenegatti