COMO ALCANÇAR SUCESSO COM A REVENDA DE MÓVEIS PARA COZINHAS:

GUIA PRÁTICO DO REVENDEDOR NICIOLI

NICIOLI®
Móveis para Cozinhas

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO ——— 04

QUAL É O SEGREDO DE UM REVENDEDOR DE SUCESSO? ——— 06

COMEÇANDO PELO AMBIENTE:
COMO TER UMA LOJA MAIS ATRATIVA? ——— 08

OS VENDEDORES ——— 11

TENHA FORNECEDORES DE CONFIANÇA ——— 15

INVISTA EM MARKETING ——— 17

CONCLUSÃO ——— 20

SOBRE A NICIOLI ——— 21

INTRODUÇÃO

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

INTRODUÇÃO

Fabricar, vender e revender móveis são atividades que aproximam pessoas, afinal, os móveis estarão presentes no cotidiano, adequando-se à rotina e necessidades do dia a dia.

Aliar preço, comodidade, localização e principalmente, compreender quais os tipo de necessidades atendem melhor à demanda, são macetes certeiros para conquistar o mercado.

Este guia foi elaborado para te ajudar a compreender o tipo de segurança que se deve oferecer ao cliente, desde a abordagem até a efetivação da compra.

O comércio de móveis, cozinhas e decoração é super dinâmico e isso é uma vantagem significativa às vendas. É preciso saber explorar essa condição para obter lucros.

Quer saber mais?
Explore este guia sem moderação.

1 SAIBA COMO ALCANÇAR O SUCESSO

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

1 SAIBA COMO ALCANÇAR O SUCESSO

O segredo na verdade é que não há segredo. Quem manda é o bom senso no comportamento e abordagem. Clientes valorizam educação, atenção e comprometimento.
Então:

- Busque ser sempre simpático, acessível e tenha produtos inovadores que possam tornar-se objetos de desejos, mas principalmente que supram as necessidades dos clientes.

- Demonstrar interesse em ajudar o cliente, assim, ele se sentirá valorizado e importante que é o que na realidade ele é! não é mesmo?

- Estabelecer essa qualidade no relacionamento é a garantia da efetivação da venda, pois, com tantos atributos, a loja se tornará referência e uma opção a ser considerada em futuras aquisições ou trocas de móveis. As vendas serão consequências satisfatórias de decisões tomadas com consciência.

Atente-se sempre em dispor de produtos de qualidade e que compensem o custo-benefício. Use desse artifício para convencer o cliente de que na sua loja há sempre a melhor opção.

2 DESTACAR A LOJA ATRAVÉS DO VISUAL CONFERIDO AO AMBIENTE

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

2 DESTACAR A LOJA ATRAVÉS DO VISUAL CONFERIDO AO AMBIENTE

Um visual atraente e inovador é sempre garantia de crescimento à empresa. Aliar isso à técnicas e conteúdos inovadores faz da tática, infalível.

OTIMIZAÇÃO DOS ESPAÇOS

Exponha e demonstre bem os móveis modulados disponíveis na loja, isso, já constitui uma prévia do que o cliente pode ter em sua casa.

Evidencie que cada canto ou espaço pode ser bem utilizado e a criatividade também contribui muito nessa questão.

Ponderação e equilíbrio entre as cores também são fatores importantes, já que o excesso pode tornar o visual cansativo, além de sobrecarregado.

Outro cuidado que se deve tomar é não deixar o estoque à mostra, porque, querendo ou não, aparência sempre conta e isso pode gerar uma má percepção por parte do cliente.

LIMPEZA E ORGANIZAÇÃO

Desorganização, poeira acumulada, utensílios e objetos de limpeza fora de lugar geram má impressão a qualquer ambiente.

Evite esses e outros costumes que não contribuem em nada para o seu sucesso.

Mantenha os ambientes limpos, os móveis lustrados, piso e vidros livres de manchas para assegurar boa impressão.

ILUMINAÇÃO

É essencial nesse segmento. Com iluminação é possível evidenciar pontos positivos e disfarçar aspectos negativos; criar estratégias de ampliação

dos espaços e reduzi-los, além de conferir diferentes atmosferas ambientais pelos tipos e cores de iluminação escolhidos.

3 COLABORADORES E VENDEDORES

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

3 OS VENDEDORES

Uma coisa é inevitável, você precisa de uma equipe comprometida, bem engajada, de confiança e que aborde o cliente corretamente. Um fator importante para que a abordagem seja efetiva é conquistar o equilíbrio, sempre agindo com educação. A verdade é que clientes não gostam de bajulação, mas também não gostam de tratamento frio, distante e que demonstre desinteresse.

> A abordagem deve ser clara, o vendedor não deve parecer tão informal e precisa evitar clichês como: "E aí? beleza? Pois não? Posso ajudar? Oi Flor! entre outros do mesmo tipo.

A educação é o princípio de sucesso na abordagem e a linguagem tradicional, acompanhada de dinamismo é uma fórmula testada e aprovada: Um bom dia; boa tarde; boa noite; você já conhece nossa loja? terei prazer em lhe mostrar, falar sobre os produtos, sugerir combinações, etc.

As qualidades certas para esse ramo do negócio são: acessibilidade, comprometimento, interesse e disponibilidade em atender às necessidades do cliente de um modo geral, desde abordagem até a finalização da venda.

Outro fator importante é que o vendedor conheça bem os produtos com os quais trabalha, bem como suas funções, benefícios, como também, evidenciar as vantagens que esses produtos vão lhe proporcionar na rotina, garantindo assim, satisfação ao cliente.

Quando dispor de objetos de decoração e utensílios na loja, sempre lembrar de oferecê-

los e indicá-los, destacando seus diferenciais e atributos. A princípio pode não parecer, mas a prazo cumulativo, as vendas e os lucros aumentam significativamente,
Investir em treinamentos para os colaboradores é essencial, com isso, é possível aprender novas técnicas e estratégias de vendas; o vendedor se torna apto a resolver possíveis objeções, garante a venda, gera sensação de complementaridade, satisfação e possível fidelização do cliente.

Após os treinamentos é extremamente importante colocar o conhecimento adquirido em prática, saber lidar com imprevistos e buscar soluções inteligentes devem estar entre as aspirações dos funcionários e donos do empreendimento.

MOTIVAÇÃO

Ofereça melhorias à equipe como flexibilidade de horário, destaque de suas habilidades, correção de possíveis erros de forma amistosa, inteligente e atender as necessidades de cada um dentro do que você pode flexibilizar.
Em contrapartida, os profissionais precisam colocar as teorias e técnicas aprendidas em prática, demonstrar conhecimento e táticas para resolver objeções, entre outros problemas circunstanciais.

O lojista também precisa estar alinhado à equipe, saber motivá-la e engajá-la, definir metas e atrativos como comissões e prêmios, afim de manter a equipe sempre disposta, para que isso reflita diretamente em seu desempenho.
A comunicação interna e externa também é crucial, é importante por exemplo, conhecer as dificuldades e habilidades de cada vendedor. Destacar sempre os pontos positivos e neutralizar os erros, sendo compreensivo para alcançar o objetivo.

Definitivamente, desafios virão constantemente, mas as dificuldades presentes até aquele momento estarão superadas.

Todas essas maneiras citadas e descritas aqui, contribuem à abordagem que pode realmente te levar ao sucesso. Teste você mesmo e comprove.

4

O PRINCÍPIO DO SUCESSO COMEÇA POR FORNECEDORES DE CONFIANÇA

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

4 O PRINCÍPIO DO SUCESSO COMEÇA POR FORNECEDORES DE CONFIANÇA

Todas as providências descritas anteriormente foram devidamente tomadas, a loja está otimizada e os vendedores e toda a equipe estão em sintonia sob todos os aspectos do trabalho? E quanto à qualidade das mercadorias? o estoque está organizado devidamente? e os preços indicam os respectivos produtos? Caso haja negativa para alguma dessas perguntas, isso provavelmente acarretará dificuldades para realizar vendas.

É aí que entra uma das parcerias mais importantes dentro de um negócio.

5 MARKETING E PUBLICIDADE SÃO INDISPENSÁVEIS

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

5 MARKETING E PUBLICIDADE SÃO INDISPENSÁVEIS

A publicidade tem o poder de levar informações e divulgar os benefícios dos produtos que sua loja oferece, destacando preços, qualidade, atendimento e outros diferenciais que você e sua empresa possam oferecer.

SAIBA MAIS SOBRE O E-MAIL MARKETING E COMO ELE PODE TE AJUDAR.

Trata-se de uma estratégia efetiva de comunicação, pois hoje em dia, praticamente todas as pessoas checam e-mails e são convencidas a comprar através deles.

O mundo está a cada dia mais conectado e elaborar e-mails disponibilizando conteúdos úteis, com dicas de decoração, móveis que se complementam e como aproveitar melhor os espaços são essenciais para inserir o consumidor numa perspectiva de compra.

Quando o cliente adquire determinado produto, que tal você mandar e-mails com dicas do que combina e complementa o móvel, ou quais enfeites e adornos utilizar para melhorar a harmonia da casa?

Da maneira como as relações cliente/loja vão evoluindo, fica mais fácil compreender quais as reais necessidades do consumidor e o que ele deseja adquirir, assim você poderá montar e-mail personalizados e estratégicos para suprir tais necessidades, efetivar cada vez mais vendas e consolidar possíveis fidelizações.

COMO TER UM E-COMMERCE DE DESTAQUE!

Aliar marketing e internet pode ser uma tática genial para o seu negócio.
As pessoas se rendem cada vez mais às compras pela internet, seja pela falta de tempo, facilidade de pesquisar o produto e o preço, comodidade e conveniência.

A estratégia de ter um canal adicional, gera visualização mais abrangente dos produtos que você oferece e amplia a divulgação deles no mercado, sem contar que tem custo bem inferior do que abrir e manter uma nova loja.

O desafio é grande, mas com alguns cuidados essenciais pode ser facilmente superado.
Fique atento às dicas:

A estrutura e posicionamento devem ser desenvolvidos especificamente para atingir e conquistar a confiança;
A escolha de uma plataforma eficiente, dinâmica e principalmente segura, já que informações dos clientes farão parte de banco de dados.

Outro aspecto que requer atenção é a logística que deve estar bem preparada para atender à demanda. Os consumidores prezam por agilidade, mas, mais do que isso, ao cumprimento de prazos.

Caso não possua loja física, o empenho terá de ser maior e, investimentos em estratégias que auxiliem o seu empreendimento a transparecer qualidade, confiança e comprometimento são fundamentais.

CONCLUSÃO

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

CONCLUSÃO

Já deu para perceber que para se tornar um fenômeno de vendas e alcançar o sucesso, você precisa trabalhar e acompanhar todas as etapas, desde a compra de produtos de qualidade para oferecer aos consumidores, até a contratação e treinamento da equipe de vendas.
Nunca deixar o marketing de lado, pois sem ele não é possível sair do anonimato atualmente.

Toda essa teoria é muito importante e, quando colocada em prática realmente traz o sucesso!

Boas vendas!

NICIOLI
Móveis para Cozinhas

Uma história de tradição e comprometimento que vem sendo escrita há mais de meio século de trabalho e dedicação.
Firme e fiel aos seus princípios, a Nicioli segue desenvolvendo produtos de alta qualidade, investindo em materiais ecologicamente sustentáveis e mão de obra especializada. Tudo isto, aliado à seriedade no atendimento e cumprimento de prazos, mantém a imagem da empresa em posição de destaque, estabelecida em sólido ambiente familiar.
Investimentos em pesquisas de mercado, tendências e novas tecnologias permitem à Nicioli manter linhas de produtos adaptáveis às mais diversas realidades, facilitando cada vez mais a vida de famílias por todo o país e algumas outras partes do mundo!

Design, ergonomia e praticidade gerando conforto e bem-estar para o dia a dia!

Conte sempre com a Família Nicioli!

Aproveite para conhecer nossos produtos únicos e também leia o nosso blog para ter dicas imperdíveis. Se estiver nas redes, curta a nossa página no Facebook.