

LEGYEN AZ ILLATOK SZAKÉRTŐJE!

Illatkalauzunk 4. részében szeretnénk Önnel megosztani az illatok értékesítésének 4 aranyszabályát.

AZ ILLATOK ÉRTÉKESÍTÉSÉNEK 4 ARANYSZABÁLYA

Az illatok szorosan összefüggenek az érzelmekkel. Emiatt nagyon fontos, hogy jó kapcsolatban legyen Vásárlóival. Fontos tudnia, hogy mire van szükségük, hogy a megfelelő termékeket tudja nekik ajánlani. Következzen néhány egyszerű tipp, mellyel közelebb kerülhet Vásárlóihoz, és növelheti eladásait.

ISMERJE MEG VÁSÁRLÓIT!

Hogyan?

1. Kerüljön hozzájuk közel!
2. Beszélgessen velük!
3. Ismerje meg a személyiségüket!
4. Kérdezze meg, hogy milyen illatokat kedvelnek! Inkább a gyümölcsöset vagy a virágosot?
5. Kérdezze meg, hogy milyennek tartják magukat! Elegánsnak, sportosnak?
6. Milyen gyakran viselnek parfümöt?
7. Kérdezze őket a családjukról, hogy megtudja kinek és milyen alkalmakra ajándékozhatnának illatokat!

Ha már megismerte Vásárlóit, könnyedén tud nekik illatot ajánlani!

AZ ELADÁS

Beszéljen a katalógusról, Tanácsadónői munkájáról, az illatokról...

- mutassa meg a katalógust
- mutassa be a termékeket, az újdonságokat, keltse fel az érdeklődésüket
- használja a mintákat, hogy Vásárlói kipróbálhassák az illatokat
- ne ajándékként, hanem eszközként használja az illatmintákat
- ne árulja az illatmintákat, mert összezavarhatja Vásárlóit
- ne próbáltasson ki egyszerre háromnál több illatot, mert nem fognak tudni különbséget tenni köztük

A legfontosabb, hogy engedje el magát, adja át magát az élménynek.

Ne próbáltasson ki egyszerre túl sok illatot - kettőt, legfeljebb hármat permetezzen a csuklójára vagy a kézfejére. Körülbelül egy óra múlva fog kiteljesedni az illat. Ne ítéljen elhamarkodottan - a vonzó vagy kevésbé kellemes fejillat nem tükrözi az illat teljes karakterét.

- Hagyjon időt Vásárlóinak a választásra!
- Ajánlja a különböző illatosított termékeket Vásárlóinak, hogy még tartósabb legyen az általuk viselt illat!

MIT TEGYEN, HA MÉGSEM SZERETNÉNEK VÁSÁROLNI?

Ha Vásárlója nem biztos a dolgában, győzze meg:

„Mindig ugyanazt az illatot használom.”

Próbálja meg meghatározni az illatkategóriát, amit szeret, és ajánljon egy AVON illatot ugyanebből a kategóriából!

„Nem ismerem az AVON parfümjeit.”

Mutassa meg a Vásárlóinak a katalógust, beszéljen az AVON minőségi termékeiről és a híres divattervezőkről, akikkel együttműködünk!

„Már van parfümöm.”

Javasolja, hogy használjon Vásárlója más illatot a különböző alkalmakra, kövesse a divatot és az évszakok váltakozását. Akár ajándékba is választhatnak parfümöt!



NE FELEDJE...
Rengeteg illat közül lehet választani, hogy ...mindenki megtalálhassa, amire vágyik...
...mindenki a személyiségéhez illő illatra találjon...
használjon ki minden lehetőséget!



GRATULÁLUNK!

**ÖN KIVÁLÓ ÉRTÉKESÍTŐVÉ VÁLT! MINDIG TARTSA A KAPCSOLATOT A VÁSÁRLÓIVAL, HOGY MEGTUDJA, ELÉGEDETTEK-E A VÁLASZTÁSUKKAL!
HA MÉGSEM RENDELTEK, AJÁNDÉKOZZON NEKIK MINTÁT!**