

店販売上を伸ばすための 5つのポイント



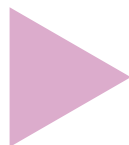
1 まず自分に売る

商品を購入するのは基より、自分自身で使って良さを実感し、自分の言葉でお客様に情熱を込めて紹介出来るようになることが重要です。

カタログに書いてあることをそのまま伝えるよりも、実際に商品を使った体験を基にお客様に話すことで、より具体的にお客様に伝えることが出来ます。



自分自身で良さを実感



自分の言葉で商品紹介

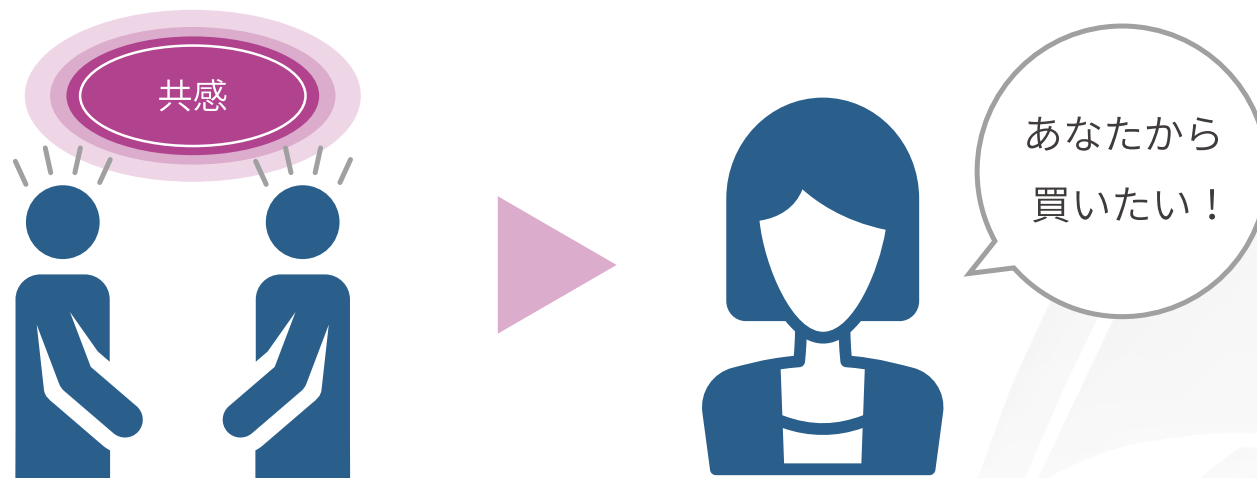
この商品の
良さは〇〇！

出来るようになる為にする事

2 自分を売る（信頼関係を築く）

お客様に仕事の姿勢や考え方を通じて共感いただき、『あなたがそこまで言うなら買う！』『あなたから買いたい！』という信頼関係を築く事が重要になります。

お客様も、「自分の事を考えてこの商品を勧めてくれている」という姿勢が伝われば、警戒心を持つことなく、あなたの話に耳を傾けてくれるはずです。



出来るようになる為にする事

3 ニーズを売る

商品という『モノ』を売るのではなく、お客様の美意識やライフワークを理解した上で、この商品を使うことでどれだけの満足を得られるか！を伝えましょう。

お客様が求めているのはその商品自体ではなく、商品を使ってどのような結果・成果が得られるか。です。

お客様の状態・会話などから必要なものを見定め、提案を行いましょう。

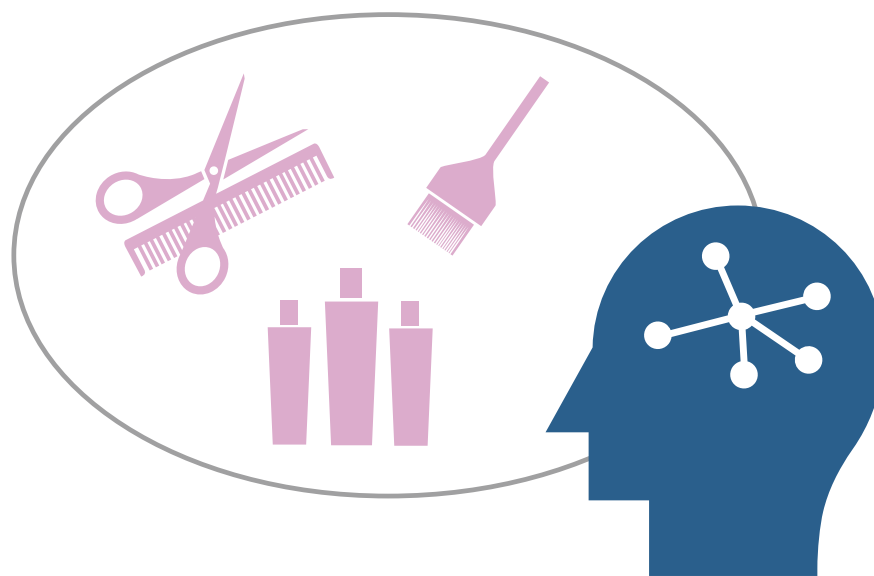


出来るようになる為にする事

4 商品を売る

あなたの豊富な商品知識・体験に基づいて、お客様に適切な商品を販売します。

ポイント(1)～(3)の内容を実践できれば、お客様に店販の話をする基礎があなたにはあるはずです。



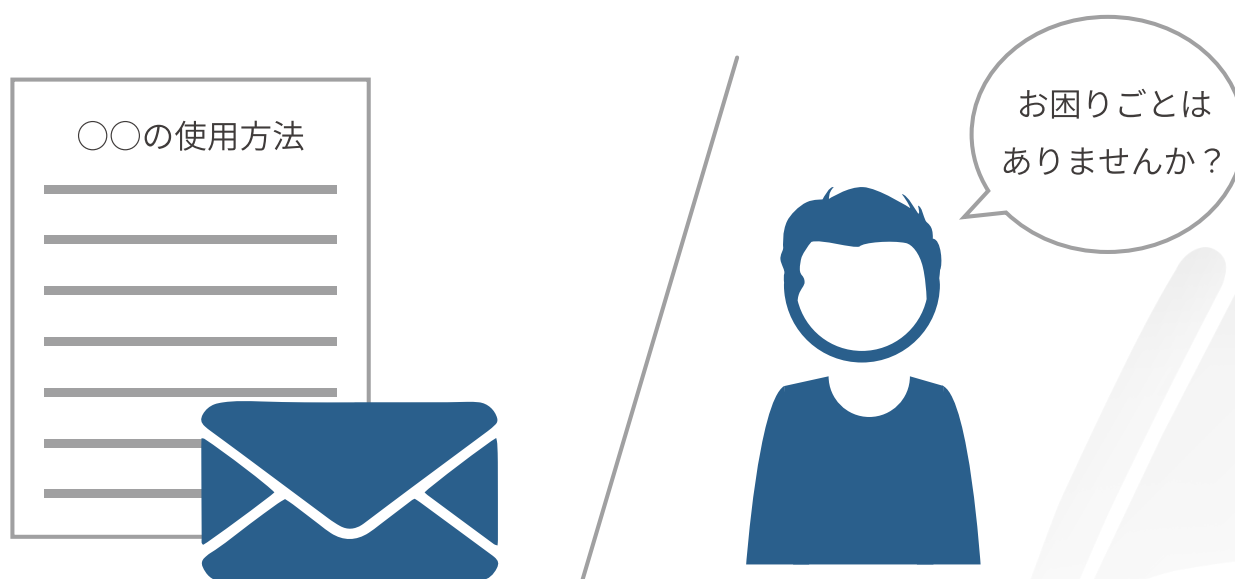
出来るようになる為にする事



5 アフターフォローで感動を売る

お客様が商品購入後、「適正な使い方をされているか?」「お困りの事はないか?」といったことを手紙やメールや次回来店時などにフォローアップを行います。

あなたとお客様との信頼関係がより強固になっていきます。



出来るようになる為にする事

RÉVOL
~Thoughtful Beauty~

