

# Aumente suas vendas



**– Aqui vão alguns conselhos que podem ajudar no seu processo de venda:**

Fique atento para o tipo de produto que o seu cliente procura. Normalmente ele já sabe o que quer quando entra na sua loja, porém se você não tem exatamente o que ele quer, é aí que se inicia o processo de venda.

Tenha consciência de que a pessoa que acaba de entrar em sua loja é uma pessoa complexa, cujos valores e cultura na maioria das vezes são desconhecidos, então é preciso fornecer a ele um atendimento personalizado.

Tenha em mente que as estratégias de abordagem dos clientes devem ser discutidas com a sua equipe de trabalho.

**– Atenda o seu cliente sorrindo:**

Sorrir é um sinal de boas vindas, coloca o seu cliente mais a vontade, até os mais tímidos. Mesmo que o cliente não retribua o seu sorriso, isto não deve abalar a sua disposição em atendê-lo. Nunca se esqueça da regra básica de educação: “Bom dia”, “Boa tarde”, “Em que posso ajudá-lo?”

**– Demonstrar atenção não é sufocar o cliente:**

De um tempo para o cliente avaliar o ambiente físico da loja e sentir-se a vontade. Se ele tocar algum produto, demonstrando o seu interesse por ele, é neste momento que você entra em ação dispondo-se a ajudá-lo.

Caso esse cliente lhe faça uma pergunta, ou estenda o seu “Bom dia” como o início de um diálogo, pode falar, esse cliente é receptivo e vai lhe dar atenção.

Se o cliente não falar nada e apenas observar os produtos, cuidado: você deve agir com paciência, esperar que ele lhe procure. Se você cercar o cliente insistindo em lhe vender alguma coisa muitas vezes ele vai sair de sua loja sem comprar nada. Lembre-se, assim como você esta querendo vender, o mais importante é que ele esta querendo comprar.

**– Após o atendimento, tendo efetuado a venda ou não o convide a retornar:**

Finalmente você deve procurar saber o que levou este cliente até sua loja. Após o atendimento e finalizado o processo de venda, tente inquirir o cliente se ele gostou do atendimento e se ele encontrou tudo que estava procurando, caso já não tenha conseguido estas informações durante a venda.

Informe ao seu cliente que você recebe constantemente novos produtos que podem ser adquiridos em sua próxima visita.

Nunca se esqueça de fornecer ao cliente um comprovante de sua compra, isto vai formalizar a sua venda, a [Splan Manager](#) disponibiliza um software que além de ajudá-lo na gestão financeira de sua empresa, emite as NF-e exigíveis para esta finalidade.

---

## **Boleto emitido através de empresas intermediadoras**



Atualmente existe diversos serviço, com os quais você pode emitir boletos sem passar pela burocracia dos bancos, de forma simplificada.

Para que isto seja possível basta ter somente uma conta aberta e ativa em um banco de sua preferência e que você contrate os seus serviços.

Segundo é dito por eles o serviço permite cobrar clientes de forma avulsa ou recorrente, de maneira simples e rápida.

Porem é prática comum que o seu recebimento não fica disponível na hora, pois ele é pago ditamente a empresa intermediadora e após um determinado período, contratado, será necessário que você solicite uma transferência para a sua conta bancária.

Nesta modalidade de cobrança não consta a opção de envio para protesto caso o boleto não seja pago.

A tarifa de cobrança pelos boletos emitidos, varia em função do prestador de serviços contratado. Ficando mais barato que a emissão diretamente com o banco.

Porem a [Splan Manager](#) fornece no seu software uma integração direta com uma empresa fornecedora deste serviço, totalmente confiável. A emissão de boletos desta forma, através do Splan facilita o seu serviço, visto que para fazer a emissão do boleto você encontra-se totalmente conectada ao seu cadastro de clientes, ao seu financeiro, com seus registros de vendas e contas a receber.

Esqueça arquivos de remessa e retorno, os boletos são baixados automaticamente no sistema.

Mesmo assim para que o dinheiro caia na sua conta bancária, você deve solicitar um saque diretamente na empresa contratada.

Para que você crie envie e administre cobranças com uma ferramenta completa e fácil de usar contate a [Splan Manager](#).