

Resumo: Como conquistar novos clientes e vender mais

Nesta videoaula vamos falar sobre como você, que possui um carrinho de cachorro-quente, pode aumentar as vendas do seu negócio. A grande questão aqui é que seu negócio precisa estar visível e despertar o interesse, já que o cachorro quente tende a ser um alimento de trânsito, ou seja, muitos que consomem estão de passagem ou não são clientes fixos. Por isso, é fundamental criar uma identidade visual e como você comunica seu empreendimento e vantagens do produto.

Fazer promoções é uma das estratégias para atrair clientes e vender mais. E veja bem, promoção não quer dizer só dar grandes descontos. A promoção é muito mais. É o empreendedor tentar ir mais longe com seu produto, dar opções ao cliente e fidelizá-lo. E mais importante que trazer as novidades é saber comunicá-las aos clientes. Como a concorrência é grande e só aumenta, você precisa ser lembrado notado pelo público. Então, mantenha novidades no cardápio, aposte em semanas promocionais, mas também crie meios para que as pessoas fiquem sabendo de tudo isso. É preciso ser criativo.

Também é importante entender como o cliente se comunica para criar um vínculo com ele. Comece a chamar os clientes frequentes pelo nome ou lembrar o pedido favorito deles. Pode parecer detalhe, mas isso mostra cuidado e atenção. E isso não impacta apenas um cliente, mas todo o público com que se relaciona.

Outra dica legal aqui: não minta e saiba admitir falhas. Este, na verdade, é um mandamento das vendas de modo geral. Mentir para o cliente pode ser fatal não só para aquela venda, mas para o negócio como um todo. Por exemplo, não adianta falar que usa o melhor catupiry no seu hot dog, se na verdade, você usa o mais barato que não tem a mesma qualidade.

Fique atento com esse ponto, pois hoje em dia com a internet é fácil fazer uma crítica e deixar isso a vista de todos. A internet é boa para divulgar, mas também tem essa parte não muito agradável. Por isso seja honesto com o que oferece, diz e vende. Fique atento às críticas e responda à todas com muito respeito e cuidado.

É isso, com educação e respeito que se fideliza um cliente e desenvolve um empreendimento. Outra dica legal é a de deixar uma caixa de sugestões. Tão importante quanto a própria venda, é a parte que vem depois da venda. Por isso, com o tempo, você vai entendendo as necessidades do público, filtrando o que chega ali e serve pro empreendimento e descobrindo que pequenas atitudes fazem toda a diferença no final. E aí, pronto pra colocar tudo em prática? Boa sorte!