



Сегодня я буду говорить о продажах и о том, как сделать так, чтобы люди хотели купить у вас продукт. Не открою больших секретов, расскажу о своем опыте.

Я очень люблю общаться с людьми и особенно на темы косметики и бизнеса. Так как я обожаю то, что я делаю, у меня это хорошо получается.

Мне нравится нести людям радость и удовольствие. Я очень много читаю по "предмету" и знаю много тонкостей. Могу сказать, что к вершине мастерства продаж я ещё не дошла, но уже много чего могу рассказать.

1. Самое главное в продажах, это продать себя. По-этому внешний вид должен быть безупречным. Пусть у вас не будет шикарного дорогого костюма, но опрятная и приятной цветовой гаммы одежда должна быть у вас на случай общения с клиентом. Встречают по одежке, а провожают по уму.

2. Волосы нужно чисто помыть и уложить, ногти с ухоженной кутикулой средней или

менее длины. Я когда то читала, не

рекомендуется использовать яркий лак и длина ногтей должна быть разумная, так как если ногти яркого цвета и больше похожи на когти, то это агрессия по отношению к клиенту, а он соответственно будет от вас стараться скорее избавиться. И ни в коем случае никакого облезшего лака на ногтях. Лучше его вообще не будет, чем будет "а-ля закончилась жидкость для снятия лака".

3. Кроме внешнего вида огромную роль играет настрой и улыбка! Улыбка-распахивает души людей..но именно искренняя улыбка, а не "голливудкая" -натянута в 33 зуба. Эта наоборот оттолкнет.

4. Важную роль играют аксессуары. Нужно чтобы они были фирменные, с логотипами вашей компании. Никаких обгрызенных



наконечников у ручек и вырванных страниц их блокнота. Клиенты тают..если вдруг из вашей сумочки появится навороченный гаджет..типа iPhone или Ipad..ну на худой конец, электронная записная книжка.. я такой пользовалась раньше, когда "оных чуд техники" ещё и в помине не было.

5. Я консультант по красоте косметической компании и соответственно у меня должно быть достаточно каталогов и взяты с собой образцы продукции. Многие заморачиваются и таскают с собой целые авоськи, но это не про меня.

Я всегда показываю, чем пользуюсь сама. А соответственно, в моей сумочке должна

лежать косметичка с самым необходимым. У меня например там парочка помад, бальзам для губ, лак для ногтей, крем для рук, пудра в кисти, фирменное двойное зеркальце, карандаши для губ и для глаз, блеск для губ, тушь и "сушилка" для лака для ногтей. Причем все используется. Когда рассказываю чем пользуюсь сама, достаю эту косметичку и мы смело красим на руках карандашами, смотрим какая кисточка у туши, которой пользуюсь я, чем пахнет тушь. Мой муж удивляется, когда женщины все пробуют на запах, а для нас жто обычное дело. Я всегда использую самые лучшие продукты и обязательно беру себе новинки.



6. На моем лице должен быть безупречный макияж. Ведь я продаю товар лицом в буквальном смысле. Так что надо изучить технику нанесения макияжа, посетить школы по продукции, для того, чтобы научиться подбирать сначала себе средства по уходу за лицом и себе сделать отменный макияж, а потом уже тренироваться на других. Так как я преподавала технику макияжа, я знаю, что технике может научиться каждый, не все смогут попасть верно в цветовую гамму, но наложить тональный крем, тени, покрыть ресницы тушью, правильно наносить карандаши и помаду- это может каждый. Только ленивому, конечно, как всегда не дано.

7. Большую роль ещё играет то, как вы двигаетесь. Походка легкая, от бедра.

12 советов успешных продаж

Автор: Наталья Невзорова

21.07.2012 00:31 - Обновлено 21.07.2012 04:01

