

Wie verkaufe ich besser an einem Markt – Zusammenfassung

- Prüfe dein Outfit, dein auftreten.
- Setze deine charmante Seite auf. Lächle, freu dich, sei offen, freundlich und herzlich.
- Du kennst deine Zielgruppe.
- Du hast alles vorbereitet für deinen Stand, Flyer, Visitenkarten, Notizheft, Schreiber
- Du weißt wo der nächste Bankomat ist, du hast genügend Wechselgeld bei dir.
- Du hast ein Papier zur Hand mit deinen wichtigsten Einstiegssätze.
- Du stehst am Stand. Halte einen Flyer, Visitenkarte in der Hand.
- Du hast Augenkontakt, lächelst den Kunden an und grüsst freundlich.
- Du kennst deine Produkte, zeigst sie, erklärst sie und teilst ihm mit warum es zu Kunde passt.
- Wenn der Kunde interessiert ist, erzähle mehr über dich über das Produkt.
- Wenn der Kunde sich für ein Produkt entscheidet, präsentiere ihm etwas was dazu passt.
- Packe es schön ein, bereite deine Tüten vor.
- Erkläre das du noch Flyer/Visitenkarten in Tüte beilegst, er soll dich empfehlen.
- Erfasse seine Daten. (Wettbewerb, Infos, etc)
- Sei offen, lernen den Kunden kennen.
- Erfasse deinen Kunden in deinem Kundenbuch. Schreibe seine Vorlieben auf, ob Kinder, zugezogen etc.
- Kenne die Richtlinien wegen Umtausch etc.
- Lächle so oft es geht.
- Sei wie du bist.