



VIX PAULA HERMANNY

TREINAMENTO DE VENDAS | VIX

Time Comercial



V i X PAULAHERRMANNY



ESTE TREINAMENTO VAI TE AJUDAR A ENCONTRAR RESPOSTAS SOBRE COMO VENDER MAIS!

- O que uma vendedora precisa ter para ser excelente?
- Qual diferencial das vendedoras que atingem melhores resultados?
- Quais estratégias a vendedora pode aplicar em seu dia a dia?
- Como uma vendedora deve se planejar?
- Como uma vendedora é avaliada?



ViX PAULAHERRMANN

Mário Sérgio Cortella



[View more on Instagram](#)



375 likes



Principais indicadores do varejo

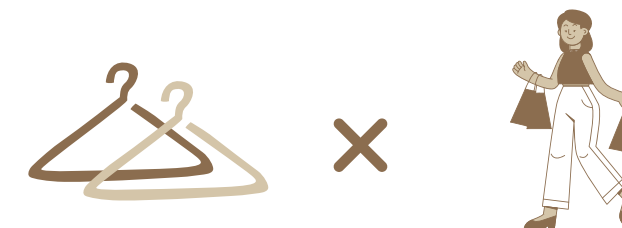


VIX PAULAHERMANNY



Conversão

vendas realizadas / quantidade de pessoas atendidas



PA

total de peças vendidas / total de atendimentos com venda



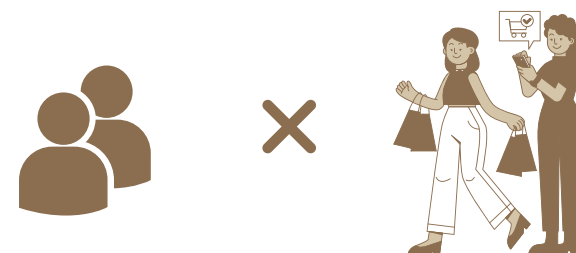
PM

Valor vendido / qtde de peças vendidas



Ticket Médio

Valor vendido / qtde de vendas realizadas



Recompra

Nº de clientes que retornam / Nº de clientes compraram



Meta

Valor vendido / Meta estabelecida

CONVERSÃO

Aumente as suas vendas
vendendo para quem
entra na sua loja, não
fique refém do fluxo



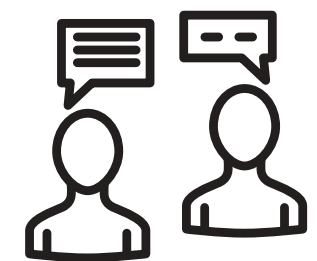
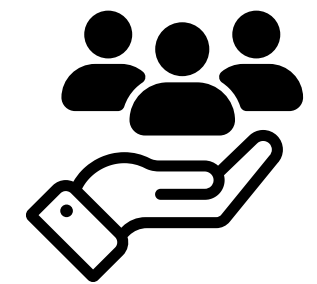
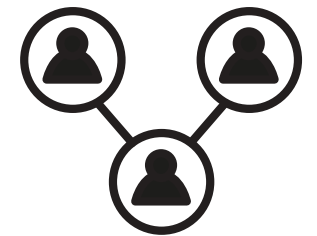
ViX PAULAHERRMANNY

Estabeleça Conexão – Rapport

Atenção à cliente | Raio X da
cliente

Comunique-se

Seja assertivo





Saiba da sua oferta de preços e produtos

Conheça o produto

Valorize seu produto

PREÇO MÉDIO

Supere sua meta
vendendo produtos mais caros



ViX PAULAHERRMANN

TICKET MÉDIO

Venda mais para a mesma
cliente

Valor x preço

Ofereça uma variedade de
produtos

Saiba que produtos ofertar
(mesa posta)



ViX PAULAHERRMANNY



Entenda o que o cliente está
buscando

Conheça o produto

Apresente propostas de looks

Tenha argumentos

P.A.

Aumente seu resultado vendendo
mais peças no mesmo
atendimento



V i X PAULAHERMANNY

RECOMPRA

Venda de novo para a mesma cliente, traga ela de volta!

Proporcione a melhor experiência para a sua cliente

Faça contatos personalizados

Se faça presente



V i X PAULAHERMANNY



Vendedor Omni

Seu Instagram também é a sua loja

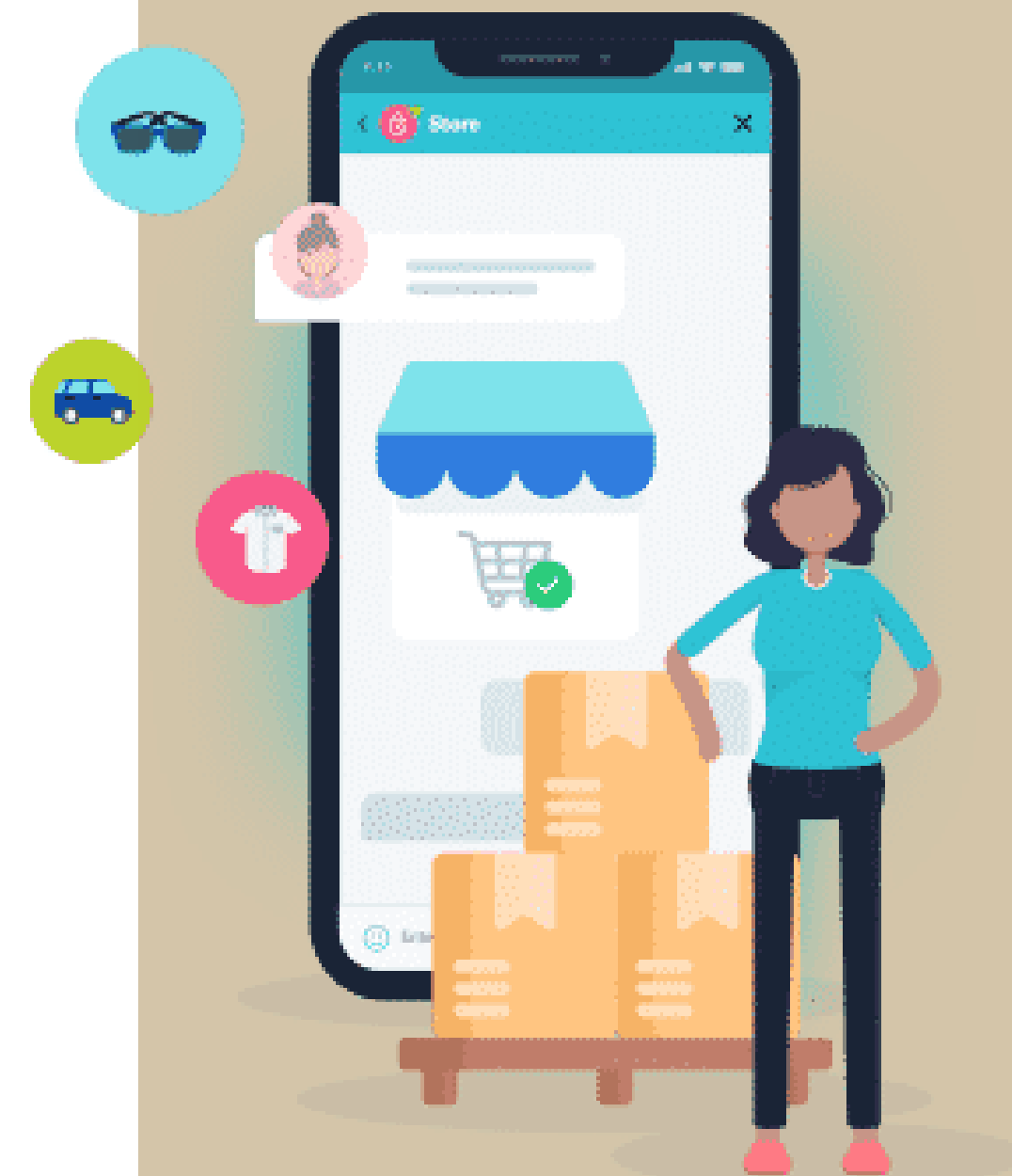


Faça o planejamento de suas ações e posts
Estabeleça uma rotina estratégica
Crie conexões e interações com suas clientes.
Seja criativo!
Inicie seu dia, todo dia!

Constância e consistência geram resultados!



V i X PAULAHERRMANNY



Vendedor Omni

Tenha presença física e digital,
esteja onde seu cliente quiser
comprar!



Venda
físico



Venda
WhatsApp



Venda pelo
código



Venda
Delivery



ViX PAULAHERRMANNY



Vendedor Omni

Use a Bio para se apresentar nas mídias sociais



Vix PAULAHERRMANN

A meta é o principal indicador de avaliação da vendedora!

Não atingiu a meta?

Analise os seus indicadores e veja em qual deve focar, usando todas as técnicas que mencionamos.



VIX PAULAHERRMANN

Quais indicadores priorizar?



1.

Conversão

Você precisa vender alguma
peça para o cliente que
entrar



2.

Preço médio

Venda produtos mais
caros



3.

Ticket médio

Venda mais caro e
mais peças para o
cliente



4.

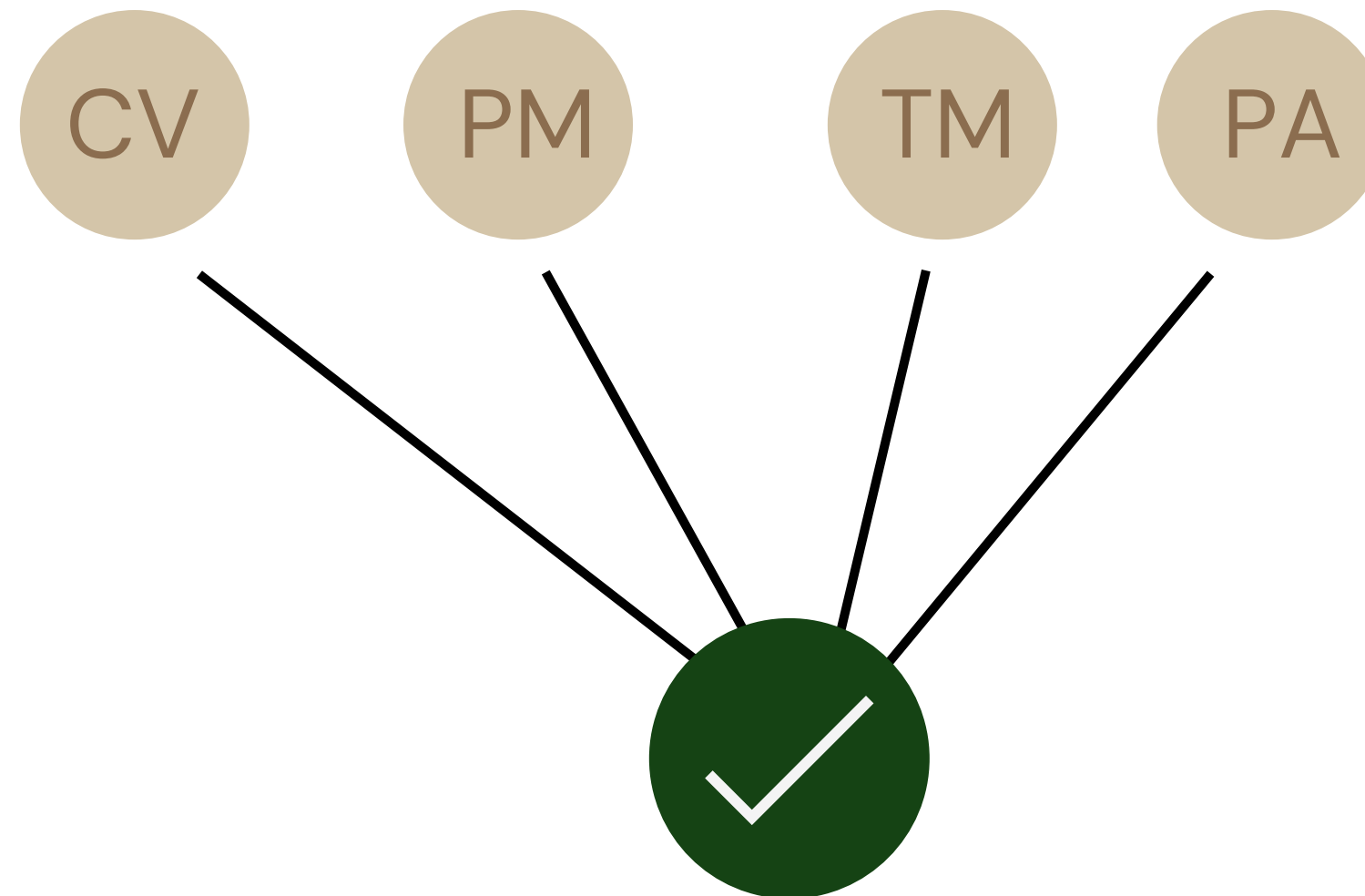
P.A.

Venda mais peças
para o mesmo cliente



ViX PAULAHERRMANNY

Os indicadores precisam ser **avaliados em conjunto**,
nunca de forma isolada



A cliente escolheu sua loja e será atendida por você!
Imagine que a cliente comprou ingresso para um teatro, um grande show,
um lindo musical...

Neste evento, você é um artista, e o produto é o protagonista!
Você já está pronta para recebê-la? E o palco, tudo organizado e iluminado?
Quando a cliente entra na sua loja, abrem-se as cortinas, e você precisa
estar pronta para entrar em cena com o produto.
Juntos, vocês vão superar as expectativas da cliente.
A cliente, é a parte central, e você é quem vai garantir que está tudo certo
para o sucesso do espetáculo!



A cliente escolheu sua loja e será atendida por você!

Imagine que a cliente comprou ingresso para um teatro, um grande show, um lindo musical...

Neste evento, você é um artista, e o produto é o protagonista! Você já está pronta para recebê-la? E o palco, tudo organizado e iluminado?

Quando a cliente entra na sua loja, abrem-se as cortinas, e você precisa estar pronta para entrar em cena com o produto.

Juntos, vocês vão superar as expectativas da cliente.

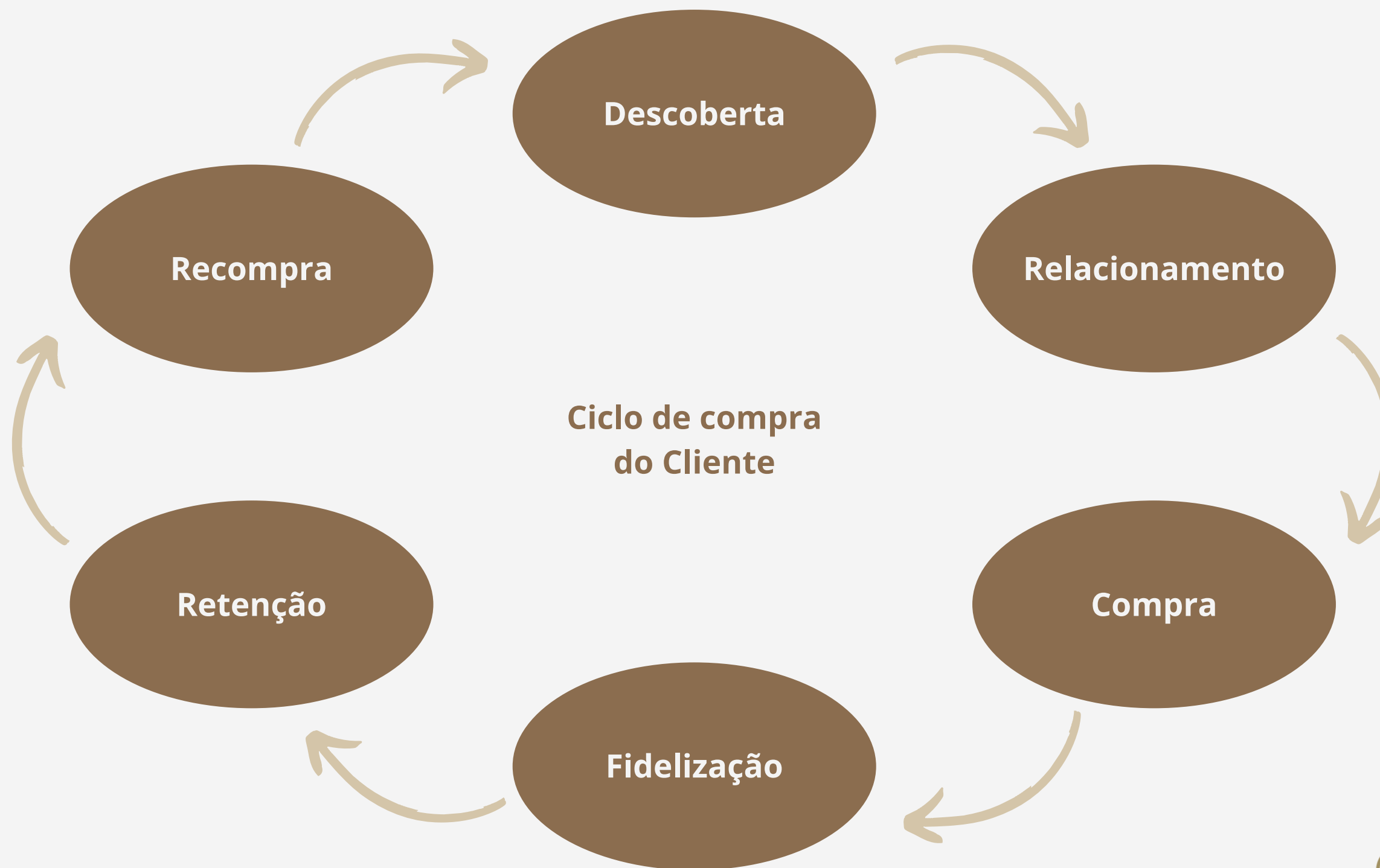
A cliente, é a parte central, e você é quem vai garantir que está tudo certo para o sucesso do espetáculo!



ViX PAULAHERRMANNY



Jornada de compra do cliente



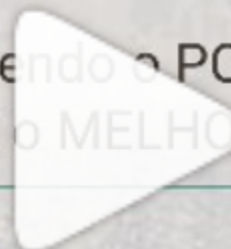
**Explore a jornada de seu cliente!
Aproveite este conteúdo para criar a sua
jornada de forma mais intensa e com
excelentes resultados!**



VIX PAULAHERMANNY

Lembrete

Está fazendo o POSSÍVEL
ou o MELHOR?





SUA VEZ...

Esperamos que tenham gostado
Estamos aqui para ouvi-lás



VIX PAULAHERRMANN



Boas Vendas!

ViX 2022

Por Angela Souza e Bruna Di Loreto



ViX PAULAHERRMANN