

'COME VENDERE IN NEGOZIO. ABBIGLIAMENTO E CALZATURE ', COSI' SI TRASFORMA UN NEGOZIO IN UN UN BUSINESS DI SUCCESSO



Vendere è un'arte, oggi più che mai. I consumatori, infatti, sono sommersi dalle offerte e, grazie anche al web, sono sempre più esigenti. In particolare, per il successo di un negozio, è essenziale, in primis, che i venditori siano preparati sui prodotti che propongono e che sappiano anche come venderli. Per questo è importante che apprendano una serie di tecniche che consentano loro di chiudere e massimizzare le vendite e soprattutto di fidelizzare i clienti. “Come vendere in un negozio. Abbigliamento e calzature” racchiude queste tecniche illustrate da Vittorio Galgano, presidente di Ottantaventi (www.ottantaventi.it) e ideatore di alcuni dei programmi di formazione più efficaci e personalizzati per le aziende che operano nel settore

dell'abbigliamento e delle calzature.

Nel libro è evidenziato come l'interazione con il cliente sia la chiave per identificare la loro motivazione all'acquisto e, quindi, per chiudere la vendita. Le interazioni positive consentono, infatti, agli acquirenti di soddisfare le loro motivazioni e soprattutto rendono lo shopping, in quel determinato punto vendita, un'esperienza piacevole e degna di essere ricordata. Esperienza che i clienti vivono e assaporano appieno considerandola un momento personale, in cui si ritagliano il proprio spazio e si sentono pienamente soddisfatti.

Dall'ingresso nel negozio al post vendita, "Come vendere in un negozio. Abbigliamento e calzature" offre ai venditori un supporto innovativo presentando in modo chiaro e pratico le conoscenze e le tecniche che portano al raggiungimento dell'obiettivo. Non è tutto! Nel libro ci sono anche le istruzioni per rendere il negozio un luogo attraente, piacevole e distintivo dato che è la prima impressione quella che rimane nella mente dei clienti. Infine, c'è un capitolo interamente dedicato alla 'Customer experience', una componente fondamentale perché gli studi dimostrano che i consumatori che vivono un'esperienza positiva in un negozio, desiderano ripeterla e sono anche disposti a pagare di più per farlo perché soddisfa i loro bisogni.

Un libro unico, incentrato sui clienti e le loro motivazioni, che spiega le tecniche per comprendere lo stato mentale degli acquirenti e, di conseguenza, per adottare il comportamento più efficace per affrontare e gestire anche eventuali obiezioni. Una guida completa e imperdibile per chiunque voglia fare del proprio negozio un'attività redditizia e di successo. Ultimo ma non meno importante, con l'uscita del libro anche in lingua inglese, è stato aperto il blog www.howtosellinastore.com: una linea diretta con Adriana Galgano, esperta di vendita di abbigliamento e calzature, che fa di "Come vendere in un negozio. Abbigliamento e calzature" molto più di un semplice libro.