


CÓMO CONSEGUIR MÁS CLIENTES Y AUMENTAR TUS VENTAS



FORMACIÓN
para
pequeños comercios

20:15

25-10-2018

CEDER 
El soto, s/n
Villarcayo

ORGANIZAN

CÉDER
Merindades

 **acolvi**
Asociación
Comercio Local
de Villarcayo

 EXCMO.
AYUNTAMIENTO
VILLARCAYO
DE MERINDADES DE
CASTILLA LA VIEJA

 **Burgos**
origen y destino

CÓMO CONSEGUIR MÁS CLIENTES Y AUMENTAR TUS VENTAS EN TU PEQUEÑO NEGOCIO

Para quién es este taller

Para tí, si llevas un pequeño negocio o comercio y te interesa trabajar activamente para mejorar tus ventas y mejorar la percepción que los clientes tienen de tu negocio.

¿Qué te vas a llevar de aquí?

Te haremos pensar sobre los problemas y retos de **TU NEGOCIO** a partir de un viaje por los aspectos más importantes del marketing y las ventas.

Podrás reflexionar sobre los aspectos clave para **CONSEGUIR Y RETENER** más clientes en tu pequeño negocio.

Además te llevarás una serie de **RECETAS** que te permitirán pensar nuevas soluciones y poder proponer nuevas ideas tras el taller.

La dinámica

A partir de una pregunta desencadenante, buscaremos que cada comercio piense en su respuesta y en las posibles acciones que está haciendo y que **NO** está haciendo. Tras debatir las diferentes opciones, se presentará una serie de soluciones inspiradoras para que los comercios puedan aplicar en su entorno.

Los pasos por cada temática serán los siguientes:

- 1 Preguntas desencadenantes centradas en tu caso, tu experiencia
- 2 Respuesta / debate con los participantes y sus casos concretos
- 3 Nuestra visión según nuestra experiencia
- 4 Recetas básicas en este ámbito de fácil aplicación

Este taller será 100% práctico a partir de los problemas y retos de tu negocio y de los compañeros/as participantes.

CONTENIDOS

¿Por qué hacen los clientes esas cosas tan raras, ...?

Comenzaremos por intentar entender porqué hacen los clientes lo que hacen. A veces no les entendemos porque lo miramos desde nuestros ojos. ¿A dónde se van mis clientes?, ¿Porqué no vienen aquí?, ¿Qué alternativas tiene el cliente a tu negocio? ...

En realidad..., no quiero tu producto...

Vamos a cuestionarnos lo que vendemos y lo que el cliente quiere comprar: ¿Sabes realmente lo que vendes? ¿Puedes aportarle otras cosas que interesen a tu cliente?

Con las trampas que les pones... no me extraña que se vayan

Hablaremos de las barreras que le pones a los clientes y que no encuentran en otras propuestas del mercado ... Horarios, accesibilidad al producto, ... ¿Cuáles son los problemas que hacen que se vayan a comprar a otro lugar?

Dame una razón para que te compre a tí

¿Cuál es la razón por la que te deben comprar a tí y que haces para fomentarlo? ¿Qué haces para que te compre? ¿Qué haces para atraer a tus clientes? ¿Qué haces para que no se vaya a la competencia?

No te interesa que vuelvan ... ¿verdad?

Es importante que los clientes sigan viniendo a mi negocio a comprar y para ello debo hacer algo para que esto suceda. ¿Qué haces para retener a los clientes? ¿Qué haces para que vuelvan a comprar? ¿Qué haces cuando alguien se queja, cuando no está conforme con su compra?

Fuera de aquí..., este es mi negocio

Hablaremos sobre la experiencia del comprador. Cómo percibe tu negocio cuando entra y cual es su experiencia a lo largo de la compra.

Y MUCHOS CONTENIDOS MÁS.
SI QUIERES CONOCERLOS,

... tendrás que venir

