

Vendere con gli occhi

La prima vendita è quella che avviene negli occhi dei tuoi Clienti: nell'80% dei casi, gli acquisti dei beni elettronici vengono decisi sempre più dentro il punto vendita.

Una vendita efficace è composta dalla trattativa che fa l'assistente alle vendite ma anche dall'esposizione della merce posta in vendita. Una corretta esposizione facilita il processo di acquisto da parte del Cliente.

Ecco qualche rapido strumento per verificare quanto sia accurato l'allestimento dei cordless nel tuo negozio; in particolare di quelli Gigaset.

Come vende lo SCAFFALE.

E' da qui che il Cliente comincia a scegliere e da qui puoi cominciare a vendere con efficacia.

Chi si avvicina deve poter confrontare i prodotti: capire quali utilità offrono in generale, ma anche quale particolarità ogni prodotto offre a chi lo acquista.

Per ottenere uno scaffale efficace considera che:

- è opportuno posizionare i prodotti secondo una logica comprensibile, per guidare il processo decisionale del Cliente;
- è bene raggruppare i cordless con funzioni simili (per esempio quelli con segreteria integrata stiano tutti da una parte dello scaffale) per poterli confrontare facilmente
- non esiste un unico criterio di esposizione. Può essere la marca, il colore, funzionalità...scegli tu il criterio che ti sembra più utile per i tuoi Clienti.
- ma cerca di evitare di fermarti al solo prezzo: meglio un criterio più originale e i Clienti apprezzeranno il tuo negozio, che gli offre elementi concreti per scegliere a ragion venduta
- le zone più proficue dove mettere display d'attenzione sono le aree vicino alle casse o davanti all'ingresso del reparto o vicino alla tua postazione, dove il Cliente transita sicuramente e magari si ferma pure.

Come vende il PRODOTTO.

Oltre che grazie al posizionamento in gruppi, il singolo prodotto deve poter presentarsi e parlare al Cliente da solo, per far emergere le sue unicità e chiarire i vantaggi che può offrire rispetto agli altri prodotti.

- Si riconosce subito quali cordless hanno anche, per esempio, il Bluetooth?
- E quelli che possono anche funzionare con VoIP?
- Hai posizionato correttamente le Schede Tecniche Gigaset che parlano di funzionalità e vantaggi?
- I prodotti non sono soldatini, non sempre devono essere schierati faccia avanti... prova a metterne uno girato e vedrai come tutti si soffermeranno su quello (per notare, ad esempio, la presa jack o i tasti laterali per regolare il volume)!



Gli strumenti Gigaset per la vendita visiva

Gigaset ha studiato diversi strumenti per rendere più facile il tuo lavoro, facendo in modo che siano i prodotti stessi a farsi notare dai Clienti e presentare i vantaggi e le utilità che possono portare nella vita di tutti i giorni.

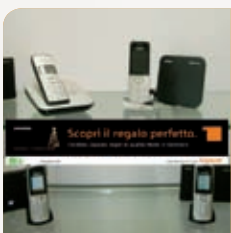
Gigaset da sempre si identifica con il colore arancione, colore che trasmette qualità, attenzione ai dettagli e sicurezza nella presentazione. Inoltre l'impatto visivo dello scaffale allestito con i materiali di comunicazione pensati da Gigaset sono sempre ben visibili grazie al loro colore arancione.

Puoi ordinare direttamente i materiali che ti sembrano più utili a facilitare le vendite nel tuo negozio, con tre diverse modalità:

- direttamente sul sito <http://gigaset.areapartner.it>
- via fax al numero 02.70058769
- oppure rivolgendoti al tuo Agente Gigaset

Come parla lo **SCAFFALE** Gigaset

Per differenziare il lineare e rendere facilmente individuabili sugli scaffali i prodotti Gigaset, sono disponibili:



PER EVIDENZIARE IL MARCHIO E I COLORI GIGASET SULLO SCAFFALE DA LONTANO

– gli Evidenziatori da scaffale: lunghi 30x6 cm di altezza, vengono applicati sul fronte dello scaffale.

AVVERTENZE: non richiedono particolare attenzione nella disposizione dei prodotti sullo scaffale, semplicemente evita di mettere prodotti di altri marchi nello spazio delimitato dall'Evidenziatore, perché il Cliente si aspetta di trovare Gigaset in quel punto. Vietato farlo indispettare!

PER ANIMARE LA COMUNICAZIONE SULLO SCAFFALE ANCHE A GRANDE DISTANZA E IN CORRIDOI LUNGI

– il Cartello da Scaffale: si applica perpendicolare allo scaffale e, sporgendo in avanti, rende ben visibile il messaggio Gigaset per Natale 2009.

AVVERTENZE: dai ritmo allo scaffale e sottolinea la presenza di prodotti Gigaset. Evita confusioni di marchi in quel punto per non confondere il Cliente.



PER FAR SPICCARE IL MARCHIO GIGASET (Made in Germany) E I SUOI VALORI (Qualità, Innovazione, Design, ECO DECT).

– Personalizzazione del lineare: strumento nuovissimo, per caratterizzare completamente lo scaffale sia sul piano che in verticale che in profondità (i telefoni vanno collocati sulla parte arancione in corrispondenza delle parole chiave. Ad esempio potresti posizionare il Gigaset SL780 in corrispondenza della parola chiave "Innovazione" o il robusto Gigaset E490 in corrispondenza di "Qualità").

AVVERTENZE: per essere efficace deve presentare i cordless Gigaset raggruppati dietro le parole chiave e lo schienale arancione deve essere libero (ad esempio: dalle scatole) per la immediata visibilità sul lineare.

Come parla il **PRODOTTO** Gigaset

PER FARE EMERGERE IL SINGOLO PRODOTTO TRA I TANTI SULLO SCAFFALE

– il Display Espositore: rappresenta un modo per evidenziare un singolo prodotto, elevandolo su questa pedana da 20x20x20cm e dandogli uno sfondo di colore omogeneo per farlo risaltare tra i concorrenti. Per utilizzarlo è sufficiente posizionarlo sullo scaffale.

AVVERTENZE: risolve sia il colpo d'occhio da media distanza che il bisogno di evidenziare un particolare prodotto da vicino. Evita di usarlo per prodotti di altri marchi, per non creare messaggi confusi.



PER FAR PARLARE DA SOLI I PRODOTTI GIGASET, CON LA LINGUA DI TUTTI I GIORNI

– la Scheda Tecnica: sintesi immediata e rapida dei punti di forza dei cordless Gigaset, si appoggia a lato di ogni modello e ne ricorda brevemente 5 caratteristiche distintive, chiarite dal beneficio che ognuna può offrire nell'uso quotidiano.

AVVERTENZE. Verifica che ognuna sia vicina al modello corretto: strumento molto potente per facilitare le vendite, ma non deve indurre in errori il Cliente.