

Che Cliente Sei?

Come ben sai dalla tua esperienza quotidiana in negozio, ogni Cliente ha una sua motivazione d'acquisto che definisce i suoi criteri di scelta.

Anche nella tua vita personale sperimenti quotidianamente come la spinta ad acquistare un prodotto piuttosto che un altro cambi a seconda dei momenti e delle necessità: quando compri il latte cerchi e chiedi dettagli su aspetti diversi rispetto a quando acquisti un nuovo orologio...

Che tipo di Cliente sei?

Frettoloso, Emotivo, Abitudinario, Razionale?

Scopriilo, rispondendo alle 5 domande di questo breve test.



Domanda 1.

Quando entri in un negozio di abbigliamento:

- giri a zozzo tra gli stand finché non vieni folgorato da un capo di cui ti innamori
- ❖ vai subito dal primo addetto vendita libero per illustrargli quello che ti serve
- fai un giro rapido, ma completo del negozio, senza tralasciare nulla, alla ricerca di un prodotto semplice e classico, da indossare subito
- ◆ ti rivolgi con fiducia all'addetto vendita per sapere qualcosa in più dei capi di cui hai bisogno



Domanda 2.

Quando hai comprato l'auto, l'aspetto che ti ha fatto decidere è stato:

- il navigatore a scomparsa nel cruscotto: uno sfizio per stupire i passeggeri
- ◆ la dotazione eccellente di airbag: sicurezza garantita senza spendere di più
- la pronta consegna con uno sconto in più: niente perdite di tempo, meglio ancora se con un incentivo
- ❖ l'alimentazione a gpl compresa nel prezzo: per tutelare l'ambiente, la salute ed evitare i blocchi del traffico.



Domanda 3.

Dovendo acquistare un computer, la frase che ti fa decidere è:

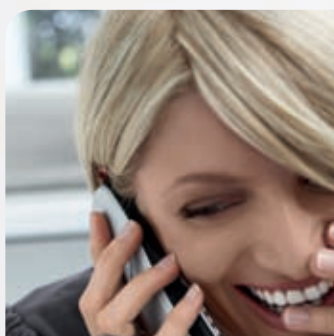
- ❖ "è il prodotto più evoluto e recente"
- "integra le funzioni TV, videogame, fotografia; basta un tasto e cambi modalità"
- ◆ "è del tutto simile al suo rotto, con in più una garanzia di 5 anni"
- "con il nuovo sistema operativo, basta accenderlo e rispondere alle sue richieste per usarlo al meglio"



Domanda 4.

Comprare un orologio:

- che sia all'ultimo grido ed evidente
- che sia classico, di pregio e senza tempo
- ◆ che sia conveniente ed elementare
- ❖ che incorpori cronometro, barometro, altimetro e predisposto per collegarsi al PC



Domanda 5.

Normalmente, quando parli con l'addetto vendite:

- ❖ fai molte domande brevi e precise e ascolti con attenzione le risposte, che reputi attendibili quanto più sono tecniche e competenti
- ◆ per niente aggressivo, puoi quasi sembrare timido, fino a far finta di nulla anche se non capisci
- se non trovi quello che ti fa scegliere senza bisogno di chiedere, incalzi l'interlocutore per avere risposte chiare e concise
- tono di voce alto, ma gentile, tendi a divagare raccontando del perché e del perché vuoi quell'oggetto. Praticamente un perditempo...

Prendi nota delle tue risposte e vai su Fuoriclasse Gigaset (<http://gigaset.areapartner.it>) per scoprire a quale profilo di Cliente appartieni.

Inoltre potrai leggere come riconoscere i diversi Clienti e come relazionarti con loro...