



Elitepedia



**¿Cómo debo colocar los productos
para vender más?**



o + o

Cómo debo colocar los productos para vender más?



¿Quieres conocer más tips
de venta y recibir una
asesoría personalizada?

**Escanea este QR y te escribirá
un experto Professional**



Tips para vender más



Las redes sociales y páginas web

No solo ayudan a captar más clientes, sino a llegar a ellos de una manera más efectiva. **Nos permiten conocer en más profundidad a nuestros clientes** y seleccionar de forma más precisa quién es nuestro público objetivo y así aumentar las ventas.

Existe una serie de trucos para la ubicación de productos, teniendo como resultado que el consumidor compre más de lo que necesita.

Las estanterías se dividen en tres niveles

Es el factor más importante en una tienda física, ya que determina el tráfico **de clientes que necesita atraer**.

El tercero se localiza a nivel de los ojos.

El segundo a la altura de las manos.

El primero está a ras del suelo ya que son los artículos de **venta obligada**.



Cualquier organización ha de tener

En cuenta que quien manda es el cliente, porque sin ellos el negocio no funciona. **Hay que saber escucharlos**, ponerse en su piel y comprender qué demandan y de qué forma.

Fidelización:

Tener ciertos detalles con los compradores supone un retorno positivo para el negocio. **Estos gestos de cortesía no tienen por qué ser costosos, sino originales.**

Las 4R: relevancia, relación, recompensa y reducción de esfuerzos

El consumidor debe sentir que se le considera un elemento fundamental y que su opinión cuenta. **El 77% de las personas suelen ir a comprar siempre al mismo distribuidor**