

10 Claves para Vender más



Una de las mayores preocupaciones actualmente es los centros deportivos y gimnasios es poder generar una mayor captación de clientes. La competencia cada vez es mayor y más agresiva por muchos factores y es por ello que debemos centrarnos en mejorar nuestros procesos de ventas. En este artículo citamos 10 claves para conseguir vender con éxito.

Os animamos a analizarlas para contrastarlas con aquello que realizamos en nuestras empresas y así poder hacer los cambios necesarios para mejorar nuestras ventas y optimizar nuestros procesos.

1. Permite que los clientes agenden su cita desde su medio preferido.

Aprovecha las nuevas tecnologías y permite que tus usuarios se pongan en contacto con la instalación desde su casa, oficina o desde el teléfono móvil. Más del 30% del acceso a internet se hace a través de teléfonos móviles (23%) y otros dispositivos como tabletas (10%).

2. Ayúdales a recordar su cita con la instalación.

Disminuye los olvidos y no malgastes tiempo confirmando asistencias a las citas cuando puedes hacerlo de forma más eficiente. Envíales un mensaje de texto y/o correo electrónico. Entre el 8% y el 15% de las citas se cancelan sin previo aviso.

3. Haz que la primera impresión del centro sea acogedora.

No es necesario gastar demasiado dinero para disponer de una recepción única e inolvidable: que lo primero que vea al entrar sea una gran sonrisa del recepcionista con un trato cálido y amable, en un espacio amplio y liviano con nuestra imagen corporativa y publicidad de nuestros servicios. Procura disponer de un lugar específico para atenderle

a ser posible sentado.

4. Forma a tus empleados de cómo brindar el mejor trato a tus usuarios.

Nuestro personal debe estar capacitado para mostrar siempre una actitud positiva y de servicio, tener la capacidad de trabajar bajo presión, manejar de manera adecuada situaciones difíciles y conocer a la perfección sus competencias y las características de la instalación y las actividades.

5. El primer contacto es la que cuenta. Sólo tienes 7 segundos para seducir.

La comunicación no verbal juega un rol determinante durante el desarrollo de la entrevista inicial, así que acciones tan sencillas como levantarse a saludar, dar la mano y darle la bienvenida por su nombre, son factores que marcan la diferencia desde el primer momento.

6. Mantén el contacto visual y una actitud cercana.

Desde el momento en el que entra a tu instalación deportiva, saluda a tus clientes mirándoles a los ojos, pues este contacto le transmitirá confianza y cercanía. Aunque durante la entrevista personal es lógico tener que escribir, mira de manera alterna y asienta con la cabeza. Haz las preguntas con amabilidad y no te dejes contaminar por usuarios "difíciles".

7. Gestiona sus reacciones durante la entrevista inicial.

Dependiendo del caso, es normal que el cliente tenga dudas, pueda estar algo escéptico y realice preguntas sobre el precio, la instalación, los servicios, o lo que ha escuchado comentar de terceras personas. Permítele que lance comentarios libremente y respóndele de manera cordial.

8. Explica con claridad el funcionamiento de la instalación.

Hazle un tour guiado por la instalación deportiva, muéstrale el funcionamiento de los espacios o actividades que disponemos. Invítale a hacer preguntas y a manifestar las inquietudes, aunque parezcan obvias. Hazle ver que tenemos solución a sus necesidades.

9. Aprovecha las nuevas tecnologías.

Si tienes página web y redes sociales, actualízalas con las novedades y noticias de la instalación. Incluye artículos sobre actividad física y entrenamientos que generen visitas, incluye vídeos y fotos que despierten interés. Tu objetivo es dar a conocer todo aquello que estás haciendo.

10. Realiza un buen cierre. No pierdas oportunidades.

No transmitas ansiedad por cerrar la venta, muéstrate tranquilo y confiado, resume por escrito la información relevante y procura que el usuario se inscriba puesto que su inquietud es manifiesta al venir. Tu objetivo es hacerle ver que contigo puede conseguir sus objetivos y sentirse mejor.

b2ap3_thumbnail_vendermas2.jpg

Image not found or type unknown

Artículo publicado en la revista Gym Factory nº58 (Septiembre-Octubre 2014).

Link to Original article: <https://www.manelvalcarce.com/blog/10-claves-para-vender-mas?elem=90210>