

Emprendedorismo Feminino



romance®

romance®

Valiosos consejos para ser
la estrella de tu show.



Este e-book se ha hecho especialmente para ti, que formas parte de nuestro increíble equipo de emprendedoras Romance de éxito.

Aquí vamos a compartir consejos prácticos y sencillos para impulsar tus ventas, ganar clientes y explorar el mundo del emprendimiento.

Lo que más queremos es empoderar a las mujeres y ayudarte a hacer crecer tu propio negocio.

¡Vamos allá!



Conozca lo que vende.

Es importante que conozca Romance y nuestros productos.

Manténgase al día de las novedades, estudie las piezas, pruébelas.

Esto marcará la diferencia cuando presente un producto a sus clientes.

Muestre el valor, no sólo el producto.

Al presentar los productos, haga hincapié no sólo en sus características, sino en los beneficios que aportan. Explique cómo cada pieza puede hacer que el cliente se sienta más seguro, cómodo y bello. Muestre el valor emocional de los productos.





Conozca a su cliente

Cada persona es única, al igual que sus preferencias. Comprenda sus gustos y necesidades. Muéstrela variedad y sugiérale opciones que encajen con su estilo y gusto personal. Esto crea una experiencia de compra personalizada, haciéndola más especial.

Y más que vender es crear un relacionamiento.



Venta común Relación de negocios

Entender las diferencias

VENTAS COMUNES

- 1- El objetivo es vender
- 2- Discurso preparado
- 3- ¿A cuántos clientes puedo vender este producto?
- 4- Centrarse en el objetivo del mes
- 5- La atención se centra siempre en el propio producto
- 6- Tratar a todos los clientes por igual

RELACIÓN DE NEGOCIOS

- 1- El objetivo es hacer que el cliente quiera comprar
- 2- Siempre hay que hacer preguntas
- 3- ¿Cuántos productos puedo vender a este cliente?
- 4- Céntrese en la relación relación a largo plazo
- 5- Piensa en el problema del cliente y cómo puedes ofrecer una solución
- 6- Personaliza cada servicio

Gestión financiera

Consejos para cuidar su dinero

Lleva un registro:

Anota todas las ventas, por pequeñas que sean. Esto te ayudará a tener una idea clara del dinero que entra. Si lo prefieres, utiliza una hoja de cálculo en tu ordenador o incluso aplicaciones para el móvil.

Establezca objetivos:

Fija objetivos de ventas mensuales y estipula la cantidad que quieres ganar. Esto te ayudará a elaborar estrategias para alcanzar tus objetivos financieros.

Anota tus gastos:

Anota todos los gastos, como los costes de transporte o los materiales para tu trabajo. Así evitarás sorpresas y podrás realizar ajustes para mantener las cuentas en positivo.

Invierte en ti mismo:

Destina parte de tus ganancias a reinvertir en la compra de materiales que te ayudarán en tu trabajo, como por ejemplo un teléfono inteligente, por ejemplo, o quizás un curso que desees realizar.



Herramientas que pueden ayudarle

Mejorar la percepción de la entrega

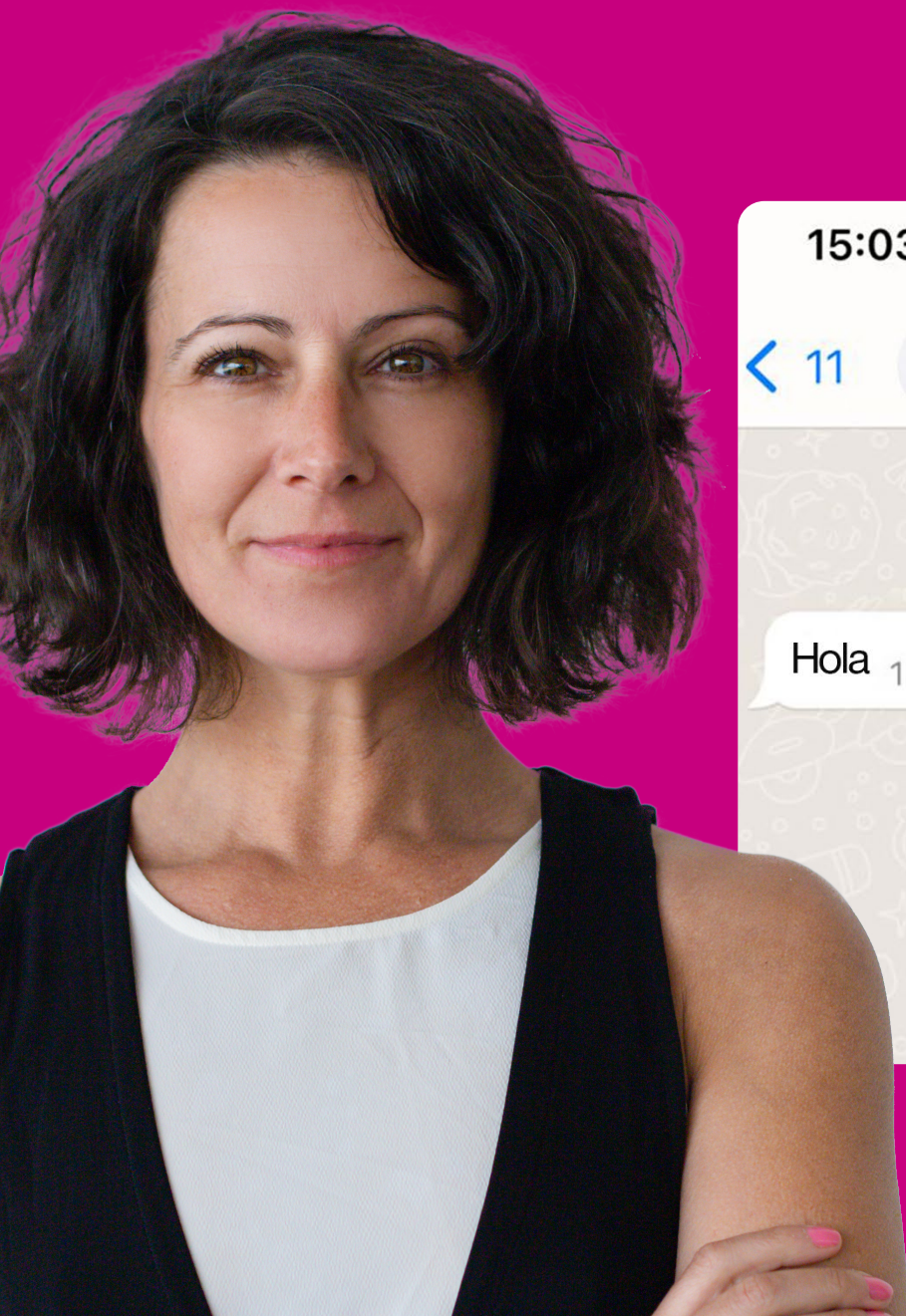
A todo el mundo le gusta recibir sus compras con cariño, así que piense en disponer de algunos artículos que mejoren su trabajo:

Bolsas - Paquetes de regalo - Cintas de regalo
Regalos - Tarjetas con mensajes



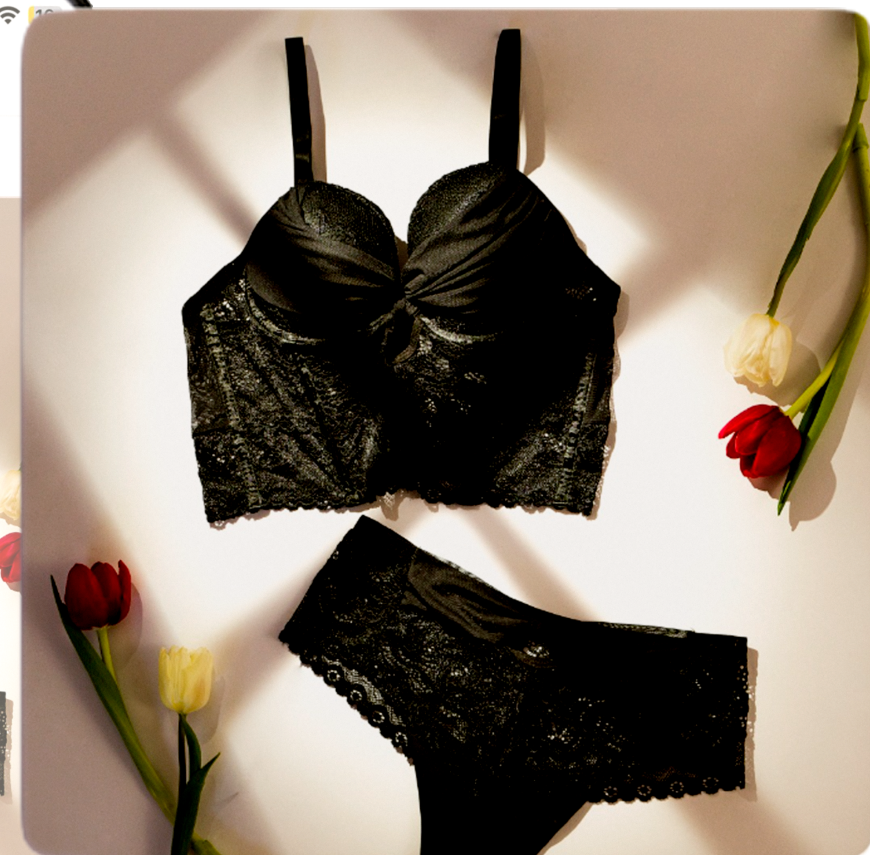
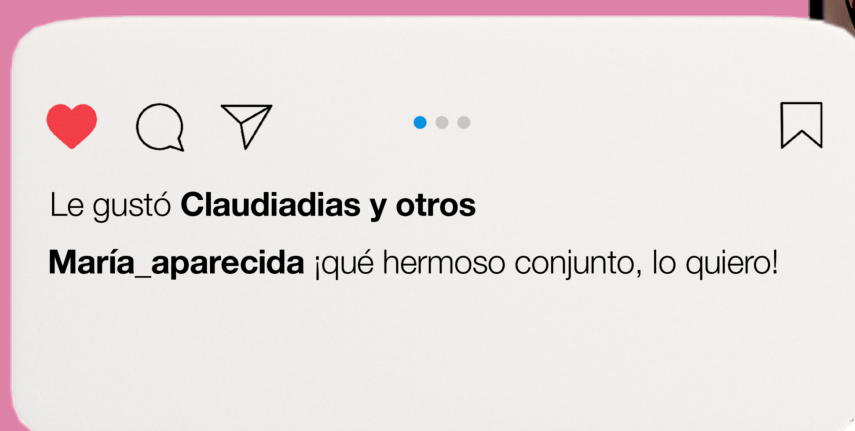
Estar en línea

Es importante tomar en cuenta que tus redes sociales son un escaparate de tu trabajo, por eso utiliza tu WhatsApp e Instagram de manera estratégica.



En **WhatsApp** el consejo es elegir una foto profesional y un mensaje que te informe que eres una emprendedora Romance. Esto genera más respeto por tu trabajo.

En **Instagram**, disfruta de las publicaciones realizadas en los perfiles oficiales de Romance. Puedes crear una cuenta sólo para uso profesional, sin mezclarla con publicaciones relacionadas con tu vida personal.



En el momento del pago



Es disponer de un POS (terminal punto de venta).

Esto minimiza los impagos y también permite a sus clientes pagar en más plazos. Pero ten en cuenta las comisiones y los tipos de interés de cada POS, ya que varían según la entidad financiera. Y recuerde incluir estos costes en el precio de su producto.

Ha llegado el momento de cobrar ¿Y ahora?

1 Evite juzgar

Asuma siempre que el cliente no está actuando de mala fe. No sabes los motivos del retraso. Comienza con una conversación agradable y trata de entender por qué.

3 Deja las condiciones claras

En el momento de la compra, dejaste claras todas las condiciones. Ahora con la factura vencida, recordarle al cliente lo acordado al momento de la compra.

2 Ofrecer una solución

Probablemente será necesaria flexibilidad el pago. Piense en alternativas que podrían ayudar el cliente pero sin perjudicarte a ti.

4 Registre todo

Si el cliente prometió el pago para un día específico, anote recuérdaselo el día acordado. Es importante mantener estas notas actualizadas.



Aproveche las redes sociales.

Seja presente

Tener una red social facilita que los clientes te encuentren y establezcan contacto. También estar presente donde todos están.

Publicar una historia sobre un producto

Crea un enlace a tu WhatsApp e inclúyelo en las historias. Esto facilita la comunicación

¿Ha recibido preguntas?

Respóndalas lo antes posible. Intente convertir esta respuesta en una posible venta. Ofrezca el precio y la información que le pida su cliente.

Generar expectativa

¿Estás cerca de recibir una bolsa de productos?
Anuncie y despierte la curiosidad e tus clientes. Así como una sensación de urgencia para que quieran hacerse con las novedades lo antes posible.

Detrás de escena

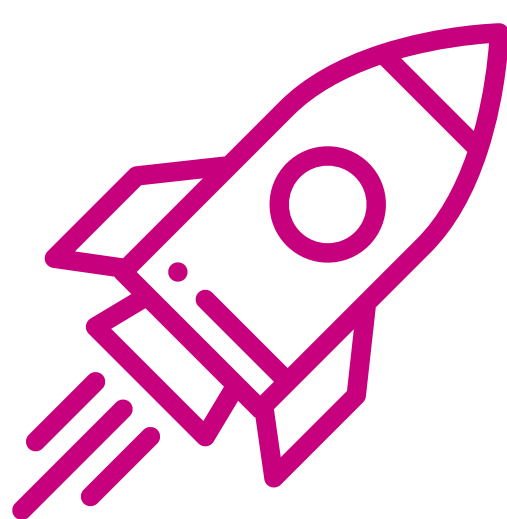
Muestre a sus clientes un poco de su rutina como emprendedor.

1 Organización

No se puede emprender y ser desorganizado. Hoy en día existen muchas herramientas online que pueden ayudarte con esta tarea. Pero si prefieres algo más manual, el viejo diario te servirá.

2 Planificación

No dejes todo para el último momento. Organizar y planificar tu rutina y acciones te ayudan a optimizar tu tiempo y no dejar pasar nada, como esa petición que te hizo tu cliente.



5 habilidades que te llevarán al éxito

3 Pro-actividad
¡Ten actitud! Ve a por ello y crea confianza en ti mismo sobre las cosas que tienes que entregar y organizar.

4 Responsabilidad
Sé responsable con tus clientes, con tus entregas y con tus finanzas. No dejes que todo se convierta en un desastre.

5 Curiosidad
Investigar, descubrir, probar, equivocarse y acertar. Así es como surgen las grandes innovaciones.

Romance es una fábrica de hacer realidad los sueños.

Aquí brindamos oportunidades a mujeres de todo el país para que busquen la independencia financiera y sean dueñas de su propio destino.

¡Estamos contigo!



¡Un consejo! Siga:

 @EMPRENDEDORADEEXITO_AL

 EMPRENDEDORA DE ÉXITO

Y recibe contenido que te informará y ayudará en tu rutina como emprendedora de éxito.

 WWW.ROMANCE.COM.BR

Fotos de productos, especificaciones, noticias y muchos beneficios para los emprendedores.

 romance®