

Empreendedorismo Feminino



romance®

romance®

Dicas valiosas para você ser
a estrela do seu show.

Bem-vinda!



Este e-book foi feito especialmente para você, que faz parte da nossa incrível equipe de Empreendedoras de Sucesso Romance.

Aqui, vamos compartilhar dicas práticas e simples para impulsionar suas vendas, conquistar clientes e desbravar o universo do empreendedorismo.

O que mais queremos é empoderar mulheres e auxiliar no crescimento do seu próprio negócio.

Vamos lá!



Conheça o que você está vendendo.

É importante que você conheça a Romance e os nossos produtos. Acompanhar as novidades, estudar as peças, testar. Isso fará total diferença quando estiver apresentando algum produto para as suas clientes.

Mostre o valor, não apenas o produto.

Ao apresentar os produtos, destaque não apenas as características, mas os benefícios que elas proporcionam. Explique como cada peça pode fazer a cliente se sentir mais confiante, confortável e bonita. Mostre o valor emocional dos produtos.





Conheça a sua cliente.

Cada pessoa é única, e suas preferências também. Entenda quais são seus gostos e necessidades. Mostre variedade e sugira opções que combinem com o estilo e gosto pessoal de cada uma. Isso cria uma experiência de compra personalizada, tornando-a mais especial.

É mais do que vender, é criar um relacionamento



Venda comum Relacionamento comercial

Entenda as diferenças

VENDA COMUM

- 1- O objetivo é vender
- 2- Discurso pronto
- 3- Para quantas clientes posso vender este produto?
- 4- Foco na meta do mês
- 5- A preocupação é sempre no próprio produto
- 6- Trata todos os clientes iguais

RELACIONAMENTO COMERCIAL

- 1- O objetivo é fazer o cliente ter vontade de comprar
- 2- Sempre tem perguntas para fazer
- 3- Quantos produtos posso vender para esta cliente?
- 4- Foco no relacionamento de longo prazo
- 5- Pensa no problema do cliente e como pode oferecer solução
- 6- Personaliza cada atendimento

Gestão financeira

Dicas para cuidar do seu dinheiro

Faça registros:

Anote cada venda, por menor que seja. Isso ajuda a ter uma visão clara do dinheiro que entra. Se preferir, utilize uma planilha no computador ou até mesmo aplicativos de celular.

Crie metas:

Defina metas mensais de vendas e estipule um valor que deseja ganhar. Isso vai te ajudar a traçar estratégias para atingir seus objetivos financeiros.

Anote seus gastos:

Registre todas as despesas, como gastos de transporte ou materiais para seu trabalho. Isso evita surpresas e permite ajustes para manter as contas no azul.

Invista em você:

Destine uma parte do seu lucro para reinvestir na compra de materiais que vão te ajudar no seu trabalho, como um smartphone, por exemplo, ou quem sabe em algum curso que deseja fazer.



Ferramentas que podem te ajudar

Melhore a percepção da entrega

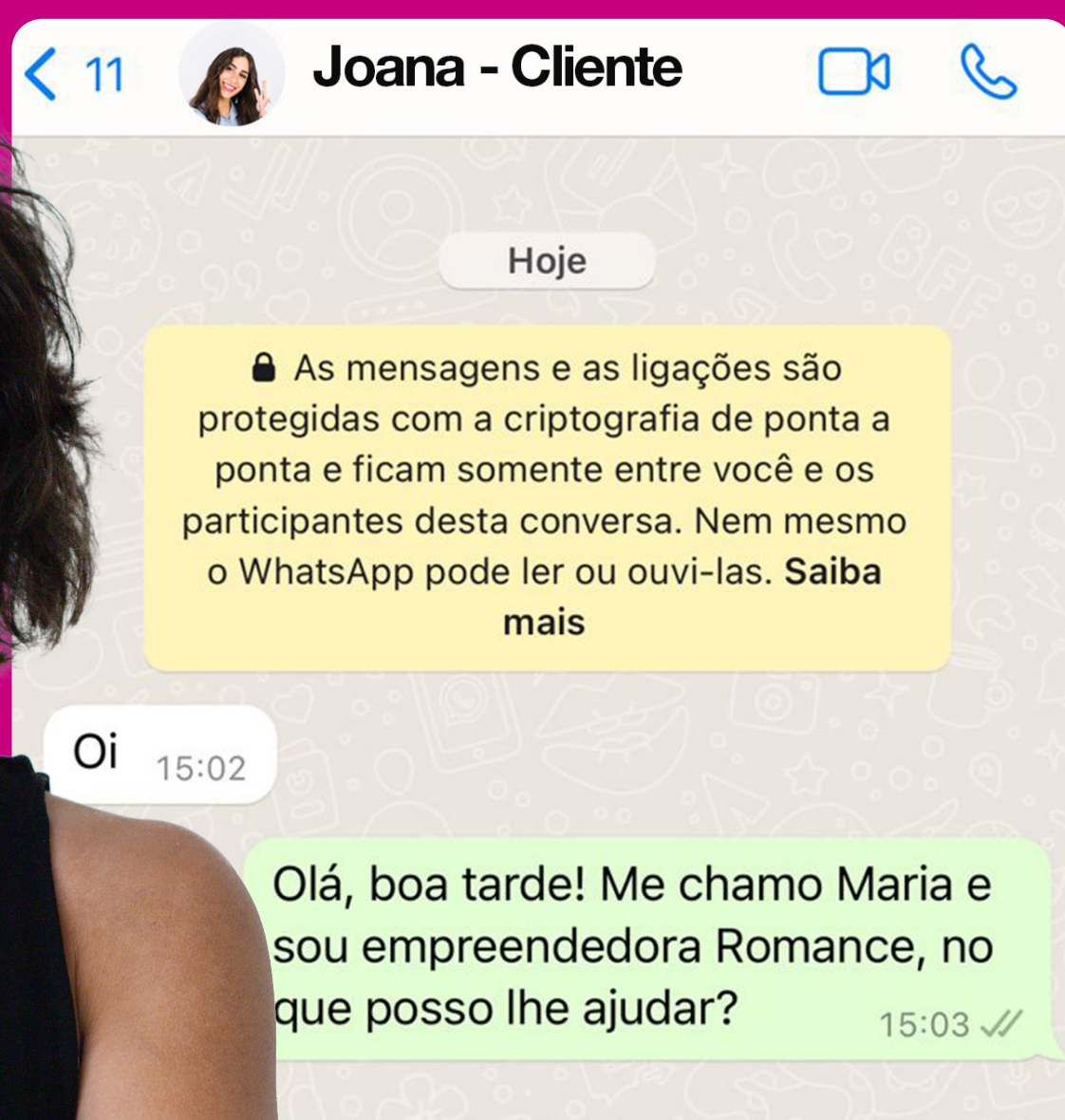
Todo mundo gosta de receber suas compras com cuidado, então pense em ter alguns itens que vão valorizar o seu trabalho:

Sacolas - Pacotes de presente - Laços - Brindes
Cartões com mensagens



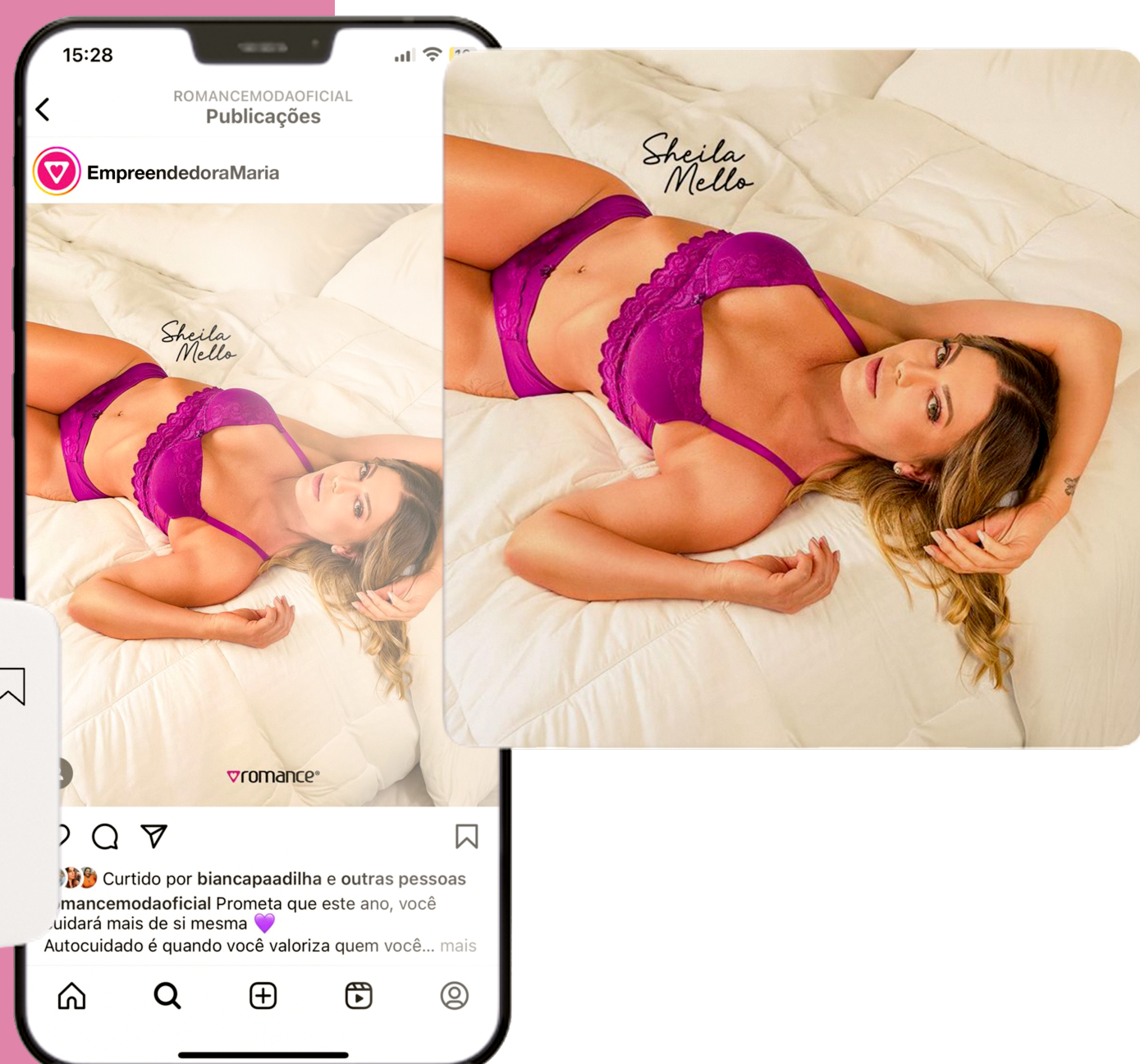
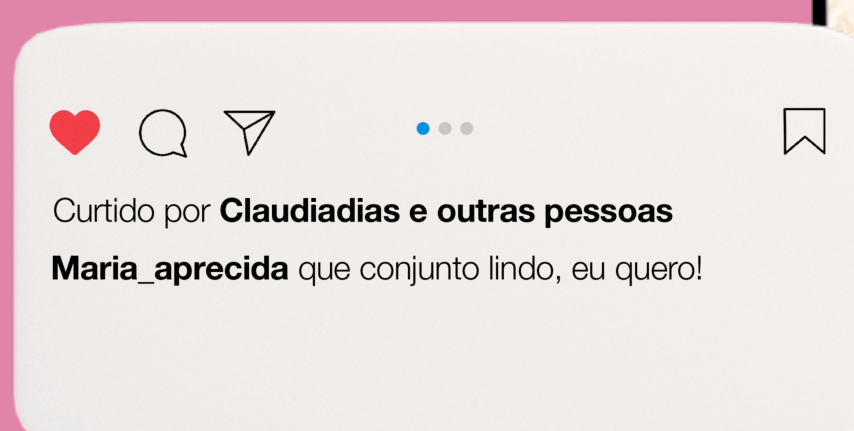
Esteja online

É importante levar em consideração que suas redes sociais são uma vitrine do seu trabalho, então utilize seu WhatsApp e Instagram de forma estratégica.



No **WhatsApp** a dica é escolher uma foto profissional e uma mensagem que informe que é uma empreendedora Romance. Isso gera mais respeito pelo seu trabalho.

No **Instagram**, aproveite postagens feitas nos perfis oficiais da Romance. Você pode criar uma conta apenas para uso profissional, não misturando com postagens relacionadas a sua vida pessoal.



Na hora do pagamento




Atualmente ter uma chave pix é importantíssimo para facilitar as vendas.

Rapidez nas transferências, sem taxas, pode ser feito em qualquer horário do dia e o dinheiro entra na conta rápido. Lembre-se de sempre pedir o comprovante para sua cliente e confirmar data e valor do pix efetuado.



Outra dica é uma máquina de cartão de crédito. Isso minimiza a inadimplência e também permite maior parcelamento para as suas clientes. Mas fique atenta às taxas e juros de cada máquina, pois elas variam para cada empresa financeira. E lembre-se de incluir esses custos no valor do seu produto.



Chegou a hora de cobrar. E agora?

1 Evite julgamentos

Sempre parta do princípio de que o cliente não está agindo de má fé.

Você não sabe os motivos do atraso. Comece com uma conversa agradável e tente entender o motivo.

3 Deixe claro as condições

No momento da compra você deixou claro todas as condições.

Agora com a cobrança em atraso, lembre o cliente do que foi combinado no momento da compra.

2 Ofereça uma solução

Provavelmente será necessário flexibilizar o pagamento.

Pense em alternativas que poderiam ajudar o cliente mas sem prejudicar você.

4 Registre tudo

Se o cliente prometeu o pagamento para um dia específico, anote o lembre no dia combinado.

É importante manter essas anotações em dia.



Use as redes sociais ao seu favor.

Seja presente

Ter uma rede social facilita que as clientes te encontrem e façam contato. Também está presente onde todas as pessoas estão.

Recebeu perguntas?

Responda o mais breve possível. Tente transformar esta resposta numa possibilidade de venda. Oferecendo preço e informações que o seu cliente pedir.

Postou um story sobre um produto

Crie um link com seu WhatsApp e inclua este link nos stories. Isso facilita a comunicação.

Gere expectativa

Está perto de receber uma sacola de produtos? Divulgue e crie curiosidade nas suas clientes. Além do senso de urgência para que elas queiram garantir quanto antes as novidades.

Bastidores

Mostre um pouco da sua rotina de empreendedora, suas clientes.

1

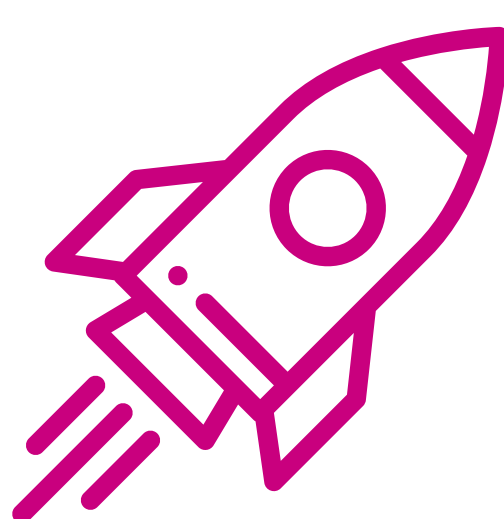
Organização

Não dá pra empreender e ser desorganizado. Hoje em dia já existem muitas ferramentas online que podem te ajudar nesta tarefa. Mas se você prefere algo mais manual, a velha e boa agenda dá conta do recado.

2

Planejamento

Não deixe tudo para a última hora. Organizar e planejar a rotina e ações, ajudam a otimizar o tempo e não deixam que nada passe, como aquele pedido que a sua cliente fez.



5 habilidades que vão te levar ao sucesso

3

Pró-atividade

Tenha atitude! Vá atrás e crie autocobrança sobre as coisas que você precisa entregar e organizar.

4

Responsabilidade

Seja responsável com as suas clientes, com suas entregas e sua parte financeira. Não deixe que tudo vire uma bagunça.

5

Curiosidade

Pesquise, descubra, teste, erre e acerte. Só assim surgem as grandes inovações.

Fábrica de realizar sonhos!

Aqui a gente dá oportunidades para mulheres do País inteiro buscarem sua independência financeira e serem donas do seu próprio destino.

Estamos com você!



Siga nossas redes sociais.

 @SOUEMPREENDEDORADESUCESSO_

 @SOUEMPREENDEDORADESUCESSO_

Receba conteúdos que vão te informar e ajudar na sua rotina de empreendedora de sucesso.

 @ROMANCEMODAOFICIAL

 @ROMANCEMODAOFICIAL

 WWW.ROMANCE.COM.BR

Fotos de produtos, especificações, novidades e muitos benefícios para empreendedoras.

 romance®