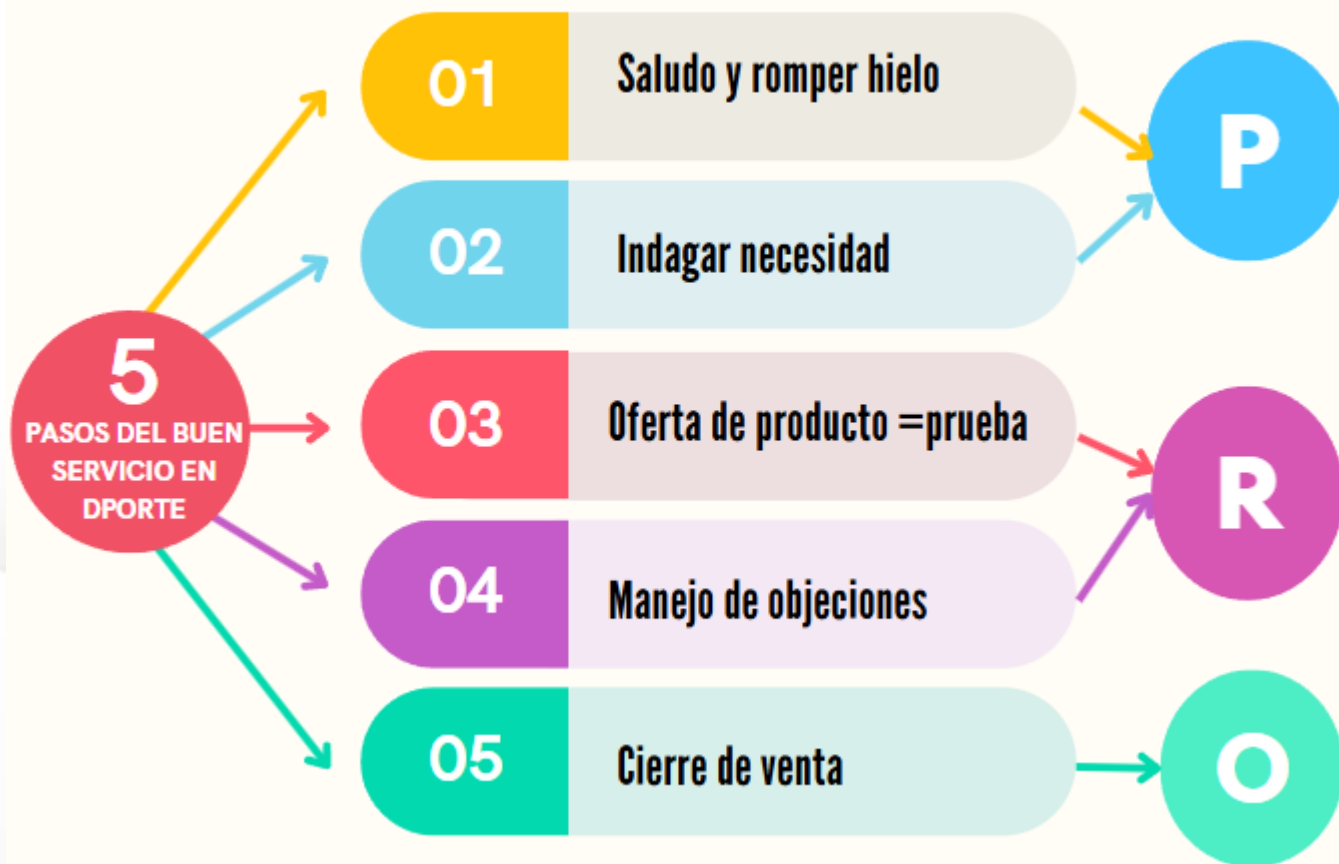


2. *INDAGAR LA NECESIDAD*



Como compañía consideramos que estos pasos son **importantes y necesarios...** para atender a nuestros consumidores. Debes seguirlos uno a uno



¿PARA QUÉ SIRVE ENTENDER LA NECESIDAD DEL CLIENTE?



Conocer las necesidades de los clientes es importante para las ventas porque permite mejorar la experiencia del cliente y fidelizarlo. Esto puede ayudar a aumentar las ganancias y reducir los costos de adquisición.

Algunas de las ventajas de conocer las necesidades de los clientes son:

Mejorar la experiencia del cliente:

Al conocer las necesidades de los clientes, se pueden ofrecer servicios más eficientes y una atención cálida.

Fidelizar a los clientes:

Al ofrecer una experiencia positiva, se genera mayor lealtad con la marca.

Identificar oportunidades de negocio:

Al conocer las necesidades de los clientes, se pueden identificar el producto correcto y con ello alcanzar más fácilmente el cierre de la venta.



TIPOS DE PREGUNTAS



PREGUNTA FILTRO INICIAL:

¿Practicarás algún deporte o buscas algo específico?

PREGUNTA DE NECESIDAD:

¿Es para ti, o para regalar?

PREGUNTA DE PREFERENCIAS:

¿Tiene alguna preferencia de marca, color o estilo?

¿Quieres algo más casual, deportivo o para un evento especial?

