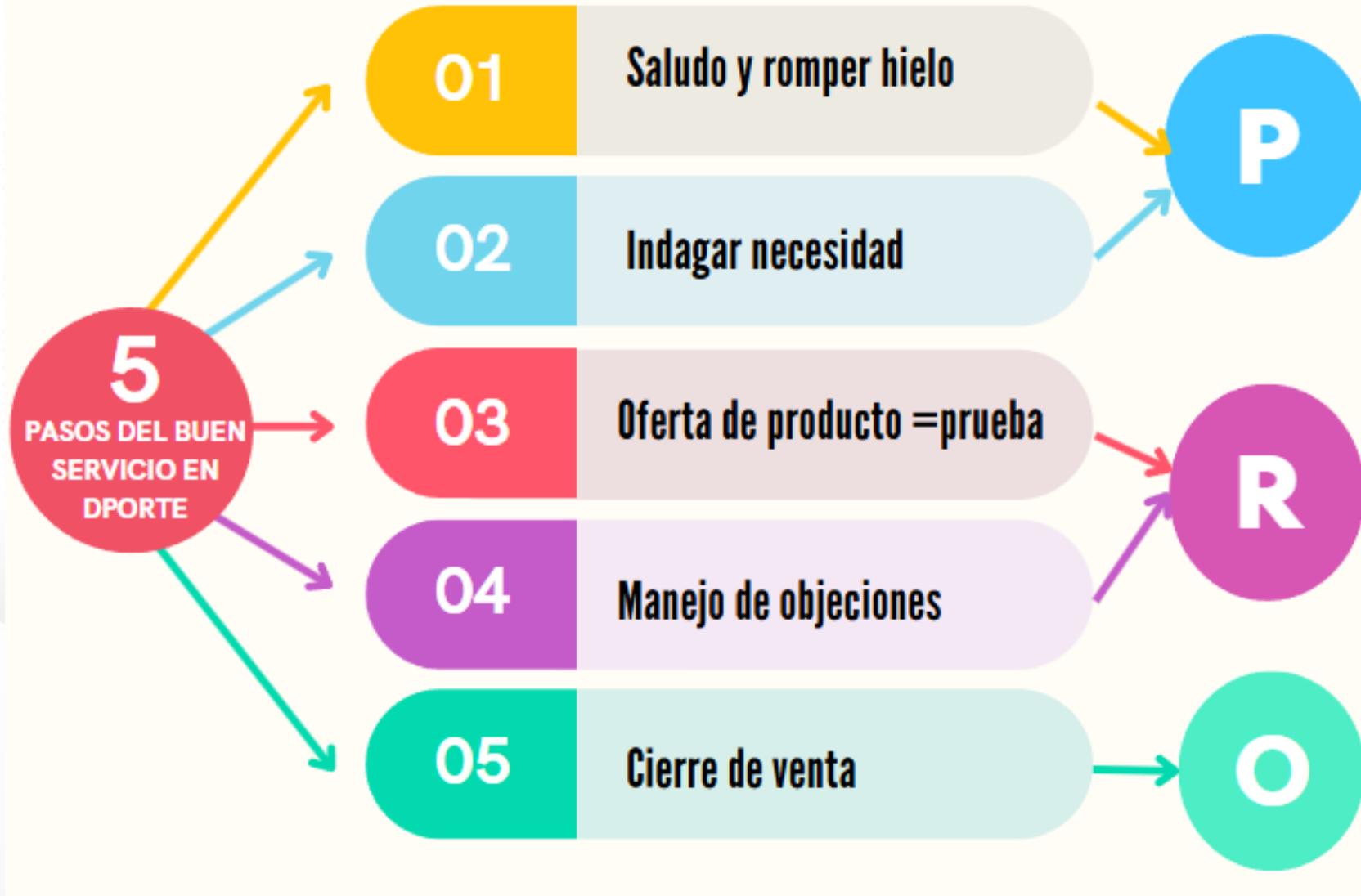


Paso 5.

Cierre de venta





Para un cierre efectivo sigue estos pasos



1. Crea sentido de urgencia:

Si el producto es de la talla o es el apropiado, menciona que tienes unidades limitadas indicando que ha tenido mucha salida ese producto para motivar al cliente a tomar una decisión.

Para un cierre efectivo sigue estos pasos



2. Apoya la decisión de compra

"Me alegra haber encontrado algo que se ajuste a tus necesidades. ¡Hagamos que sea tuyo!"

Para un cierre efectivo sigue estos pasos

3. Cierra la venta ya

Acompaña a tu cliente a la caja, agradece por su compra y aprovecha para invitarlo a que regrese:

"Gracias por tu compra. Recuerda que estamos aquí para cualquier otro producto que necesites."

"Te invitamos a volver pronto. Siempre tenemos novedades que podrían interesarte."



