

DICAS

pra quem quer vender mais

REVENDA MAIS

O mundo mudou, está digital. A venda porta a porta foi substituída pelo tela a tela. Preparamos um material com dicas para você arrasar na demonstração dos produtos Dokmos pelas redes sociais!

CHAMA
no
ZAP

REVENDA MAIS

CHAMA
no
ZAP

04 DICAS IMPORTANTES
PARA VOCÊ
DEMONSTRAR OS
PRODUTOS PELAS
REDES SOCIAIS

.....

DICA 01

REVENDA MAIS

CONHEÇA MUITO BEM OS PRODUTOS QUE VOCÊ VENDE

**Conhecimento é poder, é dinheiro no bolso!
Quantas vendas você já deixou de fazer por não
explicar tudo sobre algum produto?**

**Para demonstração on line é preciso caprichar
muito na descrição de cada detalhe:
características, benefícios, texturas, fragrâncias,
dentre outros.**

**Lembre-se: você passará a emoção do produto e
despertar o desejo pela telinha do celular!**



ONDE VOCÊ PODE BUSCAR INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO?

01 - SITE DA DOKMOS: vc sabia que pelo site da Dokmos vc tem acesso à materiais de treinamento e vídeos com demonstração de produtos? Corre lá... ;)

02- CATÁLOGO

03- RÓTULOS DOS PRODUTOS

04- REDES SOCIAIS DA DOKMOS

05- SITES DE PESQUISA: nosso bom e velho Google...



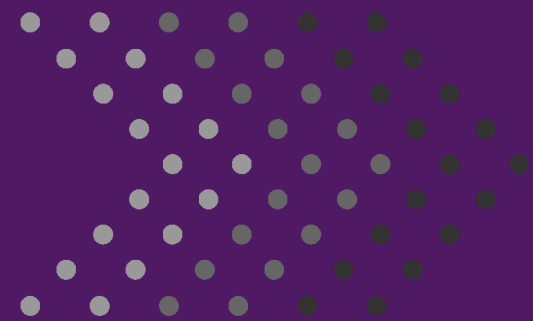
DICA 02



CRIE CONTEUDOS COM A SUA CARA!

Deixe as pessoas te conhecerem! Pessoas se envolvem com pessoas e não com produtos. É nada de ter vergonha hein? acredite que a sua decisão e iniciativa de fazer, já te faz melhor que muitas pessoas!

Tipos de conteúdos que você pode fazer:



DICA 02

REVENDA MAIS

CONTINUAÇÃO...



Faça vídeos de até um minuto falando sobre os benefícios e características do produto. Tenha-os em mãos e demonstre-os. Faça com que quem está assistindo seu vídeo fique looouca para comprar. Use frases do tipo: "Não sei se é seu caso, mas meu cabelo estava precisando muito de hidratação. E o produto que usei foi esse...."

Poste fotos de antes e depois (acredite, essa é uma das maneiras mais eficazes de gerar venda, pois as pessoas querem ter certeza de que o que elas estão comprando realmente funciona). Fale das experiências e sensações que os produtos da Dokmos te proporcionaram. Mas seja sempre muito sincera em tudo o que disser! Sinceridade é a base para construção de um relacionamento com sua cliente.



DICA 03

REVENDA MAIS

TRANSMITA EMOÇÕES E SENSações

.....

Quando fizer o vídeo, descreva todas as sensações que sentiu ao usar os produtos da Dokmos. Isso é importante para que o cliente entenda a experiência e os benefícios!

CABELO



Como é o cheiro do produto? Quais sensações do toque: leve, macio, sedoso...

PELE



Valorize a textura e ao passar o produto na pele fale da sensação do toque: seco, macio, Hidratado e/ou aveludado..

PERFUMES

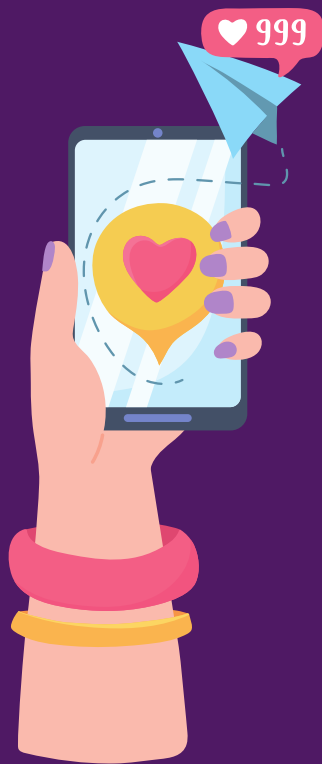


Comente sobre os ingredientes, notas olfativas. Conte tudo que fragrância te faz lembrar...

DOKMOS
COSMÉTICOS

DICA 04

COMPARTILHE

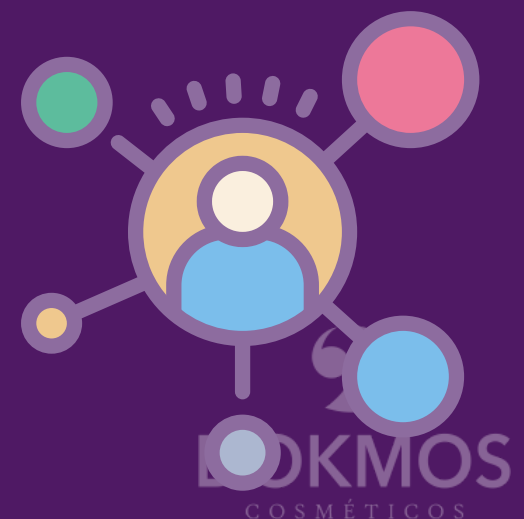


Comprove os resultados:
peça para seus clientes que enviem vídeos, fotos,
áudios e textos, com depoimentos sobre os
produtos.

IMPORTANTE:

Peça autorização aos seus clientes para compartilhar os conteúdos enviados com outras pessoas e redes sociais.
QUER UMA DICA? FAÇA SORTEIOS DE PRODUTOS ENTRE AS PESSOAS QUE ENVIAREM DEPOIMENTOS DE USOS E TE MARCAREM NAS REDES SOCIAIS!

FAÇA LIVES EM SUAS REDES SOCIAIS DOS CONTEÚDOS FEITOS POR VOCÊ!



VÁ LÁ E ARRASE!!

SEM ESSA DE TER VERGONHA!

.....

PERCA O MEDO DE PARECER RIDÍCULA!!

Você é, eu também sou, e daí?

Pare de ter medo do que os outros vão pensar de você minha maravilhuda! Deixe pra trás essa necessidade de aprovação e faça o que tem que ser feito!

