

10 Dicas para se tornar um/a Melhor Vendedor/a

Se chegou aqui, já sabe o básico sobre o bialto.pt. No entanto, ainda há uma ou outra coisa por dizer e as quais pode não se ter lembrado de tentar. A maior parte destes conselhos são contrários aos que muitos de nós, no que respeita a vender no bialto.pt - alguns um pouco arriscados e outros apenas estranhos. Contudo, são todos dignos de ser experimentados e tenha a certeza de que vai encontrar alguns que irão continuar a usar.

1. Mantenha mais registos. Pode parecer um desperdício de tempo, mas a longo prazo, na realidade vai achar que será muito mais rápido descobrir para que produto recebeu como pagamento um cheque nessa manhã.
2. Enviar sem pagamento. Nem espero que o dinheiro fique disponível! Isto pode parecer arriscado mas significa que os compradores vão receber os seus produtos mais rapidamente - para pequenos produtos pode vir a descobrir que uma perda ocasional pode ser compensada por oferecer um serviço rápido.
3. Envie todos os dias. Assim que começar a fazer o envio de um elevado número de produtos, vá enviá-los todos os dias - mais uma vez, eles irão chegar mais depressa, tornando os seus clientes muito felizes. A melhor forma de fazer isto é caso os seus produtos sejam pequenos o suficiente para deixar numa caixa de correio.

"

4. Incite um leilão mentalmente. Não coloque um preço de "Comprar Já" e torne bastante claro quando o produto que está à venda é o último ou o único que tem em stock. Refira-se sempre aos licitadores que ganharem como "vencedores".
5. Mencione todo e qualquer defeito que o seu produto tenha. E porque o faria?, poderá perguntar. A resposta é de que constrói credibilidade: O leve impacto que pode sofrer das pequenas falhas não é nada comparado o grande aumento de confiança que receberá por admiti-lo. As pessoas licitam mais quando confiam no vendedor.
6. Diga como obteve o produto. Não tenha medo de se desviar do essencial e dar toda uma série de detalhes engraçados de como lhe veio parar aos mãos o que está a vender - atribui personalidade ao seu leilão e, mais uma vez, constrói confiança.
7. Aceite métodos de pagamento estranhos. Mais cedo ou mais tarde, vai encontrar um comprador que quer pagar enviando o dinheiro dentro de um envelope ou algo do género, igualmente pouco comum. Porque não deixá-los? Seja flexível.
8. Não tenha medo de vender barato. Permita, ocasionalmente, que um produto seja comprado a um preço realmente baixo por um bom comprador. Pode não ter lucro na venda desse produto mas a pessoa que conseguiu esse negócio vai voltar uma e outra vez.
9. Ofereça os portes de envio num determinado número de encomendas ou a partir de um determinado valor encomendado. As pessoas podem comprar mais alguma coisa de que não precisem tanto, apenas para ter os portes de envio grátis. (O Amazon utiliza esta estratégia com um grande sucesso).
10. Envie para todo o Mundo. Tire o tempo necessário para investigar os preços e seja simpático para os clientes internacionais - imagine o quanto está a expandir o seu mercado. Isto para não falar do efeito de pessoas a licitar alto por artigos que são raros no seu país. Outra maneira para mais facilmente se tornar um/a melhor vendedor/a é utilizando algumas das ferramentas disponíveis no bialto.pt. O próximo e-mail analisará uma seleção de ferramentas que poderá achar úteis.

Sobre o Autor

Se procura informação sobre [Leilões](#) pode ficar a saber como [leiloar na internet](#) no nosso website.

Source: <http://www.artigopt.com>