



THE HARRODS
DIAMOND

Videksan

Videksan

نکاتی برای ویتترین های طلا و جواهر فروشی

داده شود تا مصنوعات و طلا و جواهراتی را که برای جلب بیشتر مشتریانی که دوباره و دوباره به علت بهترین مغازه و فروشنده خانوادگی و مورد اطمینان آن بحساب می آید، تازه و نو و جدید باشد و این امر در تفکر مشتریان نگنجد که اجناس و مصنوعات همان انواع کارهای همیشگی بوده و هستند

خلاصه اینکه دکوراسیون یک مغازه جواهر فروشی باید همیشه زیبا و جذاب و متنوع بوده و مرتب فضای کار و ویتترین ها همیشه مرتب و تمیز باشد زیرا مشتری همواره بدنبال کارهای نو و جدید و مبتکرانه میباشد تا بهترین و جدیدترین و نایاب ترین و تک ترین خرید جواهر را داشته باشد

*هرگز از نورهای قرمز رنگ استفاده ننمایید زیرا این رنگ باعث عصبانیت مشتریانی که برای انتخاب جواهرات به مغازه آمده اند میگردد و باعث میشود

*برای جلب مشتری به مغازه ، تابلوهای روشن و چراغ های نئون در صورتی که آرام و بافاصله زمانی متوسط خاموش و روشن گردند میتواند بسیار موثر باشد و باعث جلب توجه مشتریان گردد .

* از لامپ های فلورسنت مهتابی به هیچ عنوان استفاده ننمائید زیرا اینگونه لامپ ها رنگ پریده و جلوه زیورالات را کمرنگ و هماهنگی آنها را با پوست و چهره تغییر می دهند و باعث بیرنگی می گردند

*ویتترین یک مغازه جواهر فروشی میتواند مهمترین امتیاز را برای جلب مشتری به مغازه دربرداشته باشد. ویتترین مغازه باید همیشه تمیز و مرتب و دارای جاذبه باشد که برای نمایش بیشتر این مصنوعات در ویتترین میتوان از صفحات گردان استفاده نمود در دکور مغازه بخصوص ویتترین جواهر فروشی باید مرتباً تغییراتی

مشتری هر چه زودتر حتی بدون انتخاب جواهرات مورد نظر مغازه را ترک نماید

بنابراین باید تا آنجا که امکان دارد از نورهای شاد و دلپذیر و آرامش بخش چون آبی استفاده گردد و باید متذکر گردید که این نور نباید مستقیماً به چشم مشتری بتابد زیرا باعث سردرگمی و عصبانیت مشتری شده و ناگزیر او مغازه را ترک می نماید

*یک فروشنده طلا و جواهر فروشی باید مقدار زیادی روانشناسی بداند تا روحیات مشتریان خود کاملاً حس نماید و بتواند شخصیت و اخلاق مشتری را درک نموده و با نفوذ کلام و شخصیت و اخلاق و رفتار مردم پسندانه و صبر و شکیبایی که یکی از ارزشمندترین سرمایه های یک فروشنده طلا و جواهر فروشی است و مهمترین نقش را کسب و کار او دارد مشتری را از خود و مغازه و اجناس مورد معامله اش راضی و خشنود نگه دارد

* هرگز قیافه عبوس و گرفته نداشته باشید و با روی خوش و نیکو و مناسب با شخصیت خودتان بدون داشتن احساس کبر و خودبزرگ بینی آن هم در مقابل مشتری ها که فکر می کنید بضاعت خرید کمتر دارند روبرو شوید اگر احساس کردید مشتری ظاهراً ناراحت و خشن و پر خاشگر است باید با رفتار ملایم و بیان کلمات آرام و محترمانه

نکاتی برای ویتترین های طلا و جواهر فروشی



و رفتاری متعادل و گفتاری احترام آمیز با او روبرو گردید

*هرگز و بخصوص در حضور دیگران با مشتریان دیگر که داخل مغازه هستند پشت سر مشتری دیگر غرولند نفرمایید زیرا به شخصیت و احترامی که بعنوان یک فروشنده با شخصیت در خصوص کسب و کارتان در ارتباط با مردم دارید خدشه وارد می‌گردد.

*هرگز از جملات مبهم و کنایه دار در صحبت‌هایتان که باعث سوء تفاهم می‌گردد استفاده نفرمایید . همیشه شیک و مرتب و تمیز باشید ، یکی از مهمترین امتیازاتی که یک مغازه طلا و جواهر فروشی میتواند داشته باشد ، داشتن یک فروشنده متین ، صدیق ، شیک پوش ، تمیز و مرتب ، خوش‌شرو ، شاد و صبور و متواضع میباشد . که خوش برخورد بودن

فروشنده ای با یک مدیریت و روابط اجتماعی صحیح و انسانی مناسب با مشتریان با لباس های شیک و مرتب و اخلاق و رفتار متواضعانه و دوستانه و شاد و مردم پسند آمیخته با صبر و شکیبایی یکی از مهم ترین عوامل جلب مشتری میباشد

*هرگز سماجت و پرحرفی کردن با مشتری را حتی آزمایش نفرمائید و همواره به سلیقه همگان احترام بگذارید . بخاطر داشته باشید که نباید حقی از مشتری ضایع نمایید و همواره حتی در صورت شلوغ بودن مغازه و ورود عده ای که فکر میکنید میتوانند خریدارهای خوبی باشند مشتری این که فکر میکنید بضاعت کمتری در خرید دارد دست کم نگیرید و حق او را در داشتن نوبت خود ضایع نکنید

*یک فروشنده باید بدانند با

مشتری ها بخصوص افرادی که بضاعت خرید کمتری دارند چگونه رفتار نماید هرگز نگذارید احساس تکبر و خودبزرگ بینی در شما نفوذ نماید . اگر مشتری ناراحت و خشن و پرخاشگر بود با لبخندی ملایم و گفتار احترام آمیز با آنها مواجه شوید . اگر مشتری قصد اتلاف وقت و رفتار ناشایست داشت میتوان باقدری سنگینی و وقار و سکوت به او فهماند که چگونه فروشنده ای هستید و چگونه می اندیشید

گاه اتفاق می افتد که مشتری با مزاح و شوخی فروشنده ای مواجه گردد در حالیکه یکی از زشت ترین و نادرست ترین رفتاری که میتواند شخصیت و صداقت و... همه چیز یک فروشنده را خدشه دار کند همان شوخی و مزاح با مشتری است