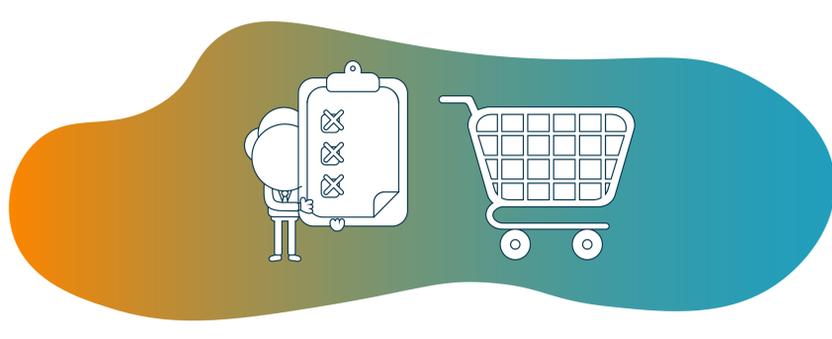


# COMO RENTABILIZAR O SEU CLIENTE POR MEIO DO UP-SELL, DO DOWN-SELL E DO CROSS-SELL



Atualmente, a concorrência tem sido intensa entre empresas de todos os portes. Portanto, conhecer boas estratégias de vendas podem ajudar a sua empresa a aumentar o faturamento, uma vez que a implementação dessas técnicas poderá aumentar a decisão de compra do seu potencial cliente.

Assim, a empresa passa a influenciar o cliente a consumir mais os seus produtos, fazendo com que a experiência do cliente seja completa, ou seja, o cliente poderá notar que vale mais a pena investir para ter um produto ou um serviço melhor.



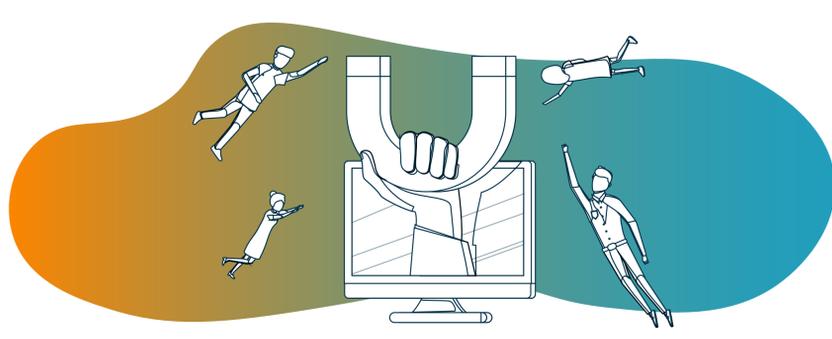
**CROSS-SELL** é, basicamente, a venda cruzada, ou seja, quando sua empresa oferece ao cliente um produto que complemente o produto que ele adquiriu em uma compra anterior.

Um bom exemplo de cross-sell é quando o cliente faz a compra de um tênis pela internet e, junto com essa compra, o site mostra meias e os valores delas, ou, se o tênis é para exercícios físicos, o site correlaciona a compra a roupas da categoria.



O **UP-SELL** é quando sua empresa disponibiliza produtos exclusivos e que são mais caros, incentivando o cliente a investir mais, oferecendo um melhor produto.

Por exemplo, em uma lanchonete, quando um cliente faz o pedido de um lanche, a empresa poderá sugerir um acréscimo de mais hambúrguer ou, então, levar o combo porque sairá mais em conta do que levar os itens separados e, ainda, poderá acrescentar batata frita. Dessa forma, você abre os olhos do comprador para objetivos que, inicialmente, ele não havia percebido.



**DOWN-SELL** é quando seu cliente está desistindo de comprar determinado produto e você oferece um produto mais barato para conseguir vender.

E o fato mais recorrente que pode acontecer quanto ao down-sell é quando o cliente está deixando a loja, pois viu que o produto que ele queria não está no preço que imaginava e o vendedor o aborda oferecendo um produto que tem a mesma serventia e que o pode agradar, tanto quanto o produto anterior

Assim, se sua empresa aplicar essas três técnicas, muito provável que alcance bons resultados e, certamente, os clientes ficarão satisfeitos!

**GOSTOU DO CONTEÚDO E QUER APRENDER MUITO MAIS? ENTÃO, CONSULTE O SEBRAE MAIS PRÓXIMO OU ENTRE EM CONTATO PELO 0800 570 0800.**