

CUM COMUNICĂM PENTRU A NE CREȘTE AFACEREA ?

DE CE ESTE IMPORTANTĂ O BUNĂ COMUNICARE? PENTRU CĂ:

- Veți fi vizibili în comunitate și chiar mai departe: în județ, în țară, în străinătate.
- Veți crea legături pe termen lung cu partenerii, sponsorii, clienții.
- Veți învăța să vă prezentați în public, să vă promovați, să argumentați, să negociați, să vindeți.



ATUNCI CÂND VINDEȚI ESTE IMPORTANT SĂ VĂ SPUNEȚI POVESTEA

Povestea vinde mai mult decât produsul în sine.

Spuneți-le clienților :

- Despre misiunea voastră
- Despre cum ați realizat produsele (materiale naturale, locale) și semnificația simbolurilor
- Ce veți face cu fondurile adunate (cauză socială, investiți pentru următorul eveniment, mergeți într-o excursie ca să învățați despre patrimoniul cultural și natural al unei zone,,).

Realizați o CUTIE DE DONAȚII

- unde să se pună banii -

Decorați-o cât mai creativ.

Menționați :

- că prețul afișat este donația minimă recomandată
- cauza către care vor merge banii.

Atașați produselor un BILEȚEL CU O POVESTE

- despre cine/ cum l-a realizat, semnificația unui simbol, etc.) -

Astfel, clienții își vor aminti cu drag de voi.

CUM AJUNG PRODUSELE/ SERVICIILE VOASTRE LA TURIȘTII DIN PENSIUNI?

Pentru a vă expune suvenirurile la pensiuni sau pentru a organiza șezători / ateliere/ tururi ghidate pentru turiști, este necesară o colaborare cu pensiunile din zonă.



Alegeți **pensiuni care lucrează în spiritul ecoturismului** (număr de locuri nu foarte mare, mâncare din produse locale, fără risipă alimentară, fără plastic, etc.).

Solicitați o întâlnire cu proprietarii și pregătiți-vă bine înainte. În timpul întâlnirii:

1. Prezentați-vă **POVESTEA**



2. Spuneți care sunt **beneficiile pentru turiști** (diversitate de activități autentice).

Menționați concluziile din chestionarele pe care le-ați aplicat înainte de atelierele de antreprenoriat pentru a afla care sunt nevoile lor.



3. Spuneți care sunt **beneficiile pentru pensiuni** dacă vor colabora cu voi (turiștii vor sta mai mult, vor fi încântați că au avut parte de experiențe autentice, șansele ca ei să revină sunt foarte mari, vor recomanda pensiunea cunoscuților, etc.)

4. Menționați **ce vreți să învățați** în urma acestei colaborări.

CUM ȘTIU CLIENȚII CUM SĂ VĂ CONTACTEZE ÎN VIITOR?

CARTEA DE VIZITĂ


- o O puteți oferi fiecărei persoane care se oprește la stand, chiar dacă nu cumpără (poate va cumpăra în viitor).
- o O puteți atașa produsului sau o puteți oferi atunci când vindeți.

Elemente pe care trebuie să le conțină:



- Numele clubului, localitatea
- Numele paginii de Facebook
- Date de contact : Nume persoana de contact, telefon, mail
- Logo-ul clubului
- Eventual un scurt text pe verso (povestea produsului, un mesaj).

CUM PĂSTRAȚI RELAȚIA CU CLIENȚII?

În momentul vânzării îi rugați să dea  PAGINII voastre de FACEBOOK, pentru a fi la curent cu activitatea voastră.

Arătați-le pagina voastră pe telefonul lor mobil, astfel ei vor da like în acel moment.

Dacă nu o fac atunci probabil vor uita să o facă ulterior.

CEREȚI PĂREREA CLIENȚILOR!



Puteți face acest lucru verbal, după eveniment dar și în scris.

Oferiți-le șansa să își scrie părerea despre experiența pe care au avut-o într-o
“CARTE DE IMPRESII ȘI SUGESTII”.

Impresiile lor pozitive sunt o dovadă a succesului vostru și vă confirmă că v-ați îndeplinit obiectivele. Sugestiile lor sunt foarte valoroase, ele vă ajută să vă îmbunătățiți proiectul.

PRODUSELE VOASTRE CĂLĂTORESC ÎN STRĂINĂTATE



Produsele voastre sunt un **suvenir minunat pentru românii din afara țării.**

Ei le pot achiziționa de la voi ca să își amintească de locurile natale atunci când li se face dor de casă sau ca să le ofere cadou mai departe prietenilor lor, români sau străini.

Luați legătura cu ei sau cu rudele lor și prezentați-le oferta voastră. Cu siguranță că se vor bucura să afle că pot avea un colțișor de “acasă” atunci când sunt departe de țară.

**P.S.: Nu uitați să vă spuneți
mereu POVEȘTEA ;)**

**Povestea trezește emoții,
povestea vinde.**