I 5 errori che ti impediscono di guadagnare (e come evitarli subito)

Perché questa guida esiste

Spesso un negozio fatica ad avere incassi regolari non perché i prodotti siano scadenti, **ma perché pochi lo conoscono, chi passa non ha un buon motivo per entrare o chi entre non acquista.**

Qui trovi cinque errori che vedo ripetersi in tanti negozi di quartiere. Per ognuno c'è il problema, la soluzione e un esempio che puoi provare già da domani.

I 5 errori in breve

1. **Parli a tutti (cioè a nessuno)**
2. **Descrivi i prodotti, non il risultato**
3. **Vai a tentativi**
4. **Aspetti che qualcuno entri**
5. **Non chiedi perché comprano o perché non comprano**

1

ERRORE

Parli a tutti, quindi non attiri nessuno

Il problema

Vetrina, volantini e social esprimono concetti come "qualità, esperienza, prezzi, onesti". Lo dicono tutti i negozi, quindi chi passa non si sente chiamato in causa e tira dritto.

La soluzione

Scrivi su un foglio chi è il tuo cliente ideale: chi è, che problema ha quando entra da te, cosa lo farebbe tornare.

Esempio: *Non "abbigliamento donna", ma "donne tra i 40 e i 60 anni che cercano capi comodi per lavorare senza rinunciare all'eleganza".*

2

ERRORE

Descrivi i prodotti, non il risultato

Il problema

"Scarpe in pelle, nuova collezione." Va bene per un catalogo, ma il cliente non compra una scarpa: compra come vuole sentirsi quando la indossa.

La soluzione

Dopo ogni descrizione chiediti "E quindi?" finché non arrivi al beneficio concreto per chi compra. Usa quella frase in vetrina e nei messaggi.

Esempio: *"Scarpe in pelle" diventa "Scarpe che puoi usare sia… sia…".*

3

ERRORE

Vai a tentativi, senza un percorso

Il problema

Un giorno la promozione, un giorno un post, poi niente per due settimane. Non sai quante persone passano, quante entrano e quante comprano davvero.

La soluzione

Costruisci un percorso semplice in 3 passi: farti notare, far entrare, far tornare. Ogni settimana segna tre numeri: persone entrate, scontrini, clienti tornati.

Esempio: *Il lunedì conti gli scontrini della settimana. Dopo un mese vedi cosa funziona e cosa no, senza indovinare.*

4

ERRORE

Aspetti che siano i clienti a trovarti

Il problema

Conti sulla posizione e sul passaparola “incidentale”. Intanto centri commerciali e negozi online vanno a cercare i tuoi clienti, ogni giorno.

La soluzione

Scegli un solo canale e presidialo con costanza: la vetrina, un gruppo WhatsApp, la pagina social del quartiere. Meglio uno fatto bene che cinque in modo approssimativo.

Esempio: *Ogni lunedì mandi ai clienti che ti hanno dato il consenso un messaggio con una novità e un buon motivo per passare.*

5

ERRORE

Non hai mai chiesto perché non comprano

Il problema

Quando le vendite calano abbassi i prezzi a tentativo.
Ma non sai se il problema è il prezzo, la scelta, il servizio, l'ambiente…

La soluzione

Fai 5 brevi chiacchierate di 2 minuti: con clienti fedeli, con chi ha acquistato occasionalmente e con chi sta uscendo senza comprare.

Esempio: *Chiedi: "Cosa ti fa tornare da me?", "Cosa ti ha fatto esitare?", "Cosa ti farebbe tornare?", "Cosa non ha corrisposto alle tue aspettative?". Scrivi le risposte parola per parola.*

Hai letto i 5 errori. Ora scegli cosa farne

Puoi chiudere questa guida e continuare come prima,
oppure puoi fare il primo passo oggi.

Parti subito

3 VIDEOLEZIONI GRATUITE

dedicate ai negozi, subito disponibili. Nessuna carta di credito richiesta. Testa senza impegno questo strumento, poi decidi.

Vai più a fondo

I percorsi **PRO** e **PREMIUM** di **SOS COMMERCIO** ti guidano passo dopo passo, con **LEZIONI DAL VIVO**, per conseguire i risultati che desideri raggiungere.