

BUENA PRÁCTICA

En la tienda de Santafe en Medellín, el 11 de enero con la línea de HARMONIE, gracias a su buena gestión vendieron **4** cremas y **4** sueros por valor de \$ 1,370,000 cada rutina y la complementaron con Ojos Divinos.



Esto equivale a unas ventas del día de **\$7,058,279** de un presupuesto de **\$2,296,000** con un cumplimiento del **307,4%**.



Pasaron de un cumplimiento proyectado mes de **100,86%** al **122,21%**.

COMO LO LOGRARON

1. Haciendo la demostración facial.
2. Hablando de los beneficios de **HARMONIE** y sus Ingredientes: Técnica BIA (Beneficios-Ingredientes-Acción).
3. Los clientes que fueron por Divina y Luminosa, y les hablaron de la novedad, beneficios, testimonios y reconocimiento de **HARMONIE**, lo que les ayudo a motivar al cliente a pasarse de una línea facial a otra, eso fue lo que cerró la venta, adicional se complementó la rutina con Ojos divinos.

APRENDIZAJE

- Todas las asesoras en las tiendas tengamos en cuenta que los clientes están dispuestos a dejarse asesorar y consentir.
- Creen en nuestro conocimiento, productos y profesionalismo...

¡Hagamos de esto una herramienta muy fuerte para el cierre de la venta!