

4

Uma nova marca para os revendedores

Revender uma nova marca, por mais que seja uma ótima possibilidade, pode gerar insegurança. Por isso, conhecimento é a chave! Nesse período de mudança, ajude o revendedor a organizar sua agenda de estudos.

Dicas:

- 1** - Sugira que ele dedique 1 hora por dia, separando os estudos por categoria (perfumaria, corpo e banho, cabelos, maquiagem, etc.). Por meio da UB, ele pode aprender mais sobre os produtos de cada marca e obter mais segurança e confiança;
- 2** - Proponha para seu time um plano de estudos parecido. Além de adquirir conhecimento, eles podem apoiar o revendedor nesse período;
- 3** - Você também pode separar um tempo na sua rotina diária para estudar, mas, diferentemente da equipe, foque, nesse momento, no entendimento da sua base de revendedores, sua faixa no Clube, seu perfil de compras e evoluções. Assim, você conseguirá planejar ações mais assertivas.
- 4** - Promova encontros com as revendedoras para experimentação de produtos.