

Agentur Grigoletto & Paul

TOP HAIR INTERNATIONAL BUSINESS



Grigolettos Kosmos

Love it!

Lieben Sie, was Sie tun und akzeptieren Sie die Situation so wie sie ist: Moderne Kunden sind emanzipiert und informiert. Ihr Kunde möchte ein schönes Ambiente, etwas erleben und sich wohlfühlen. Der Verkaufsbereich im Eingang ist hell und strahlend, Ihre Warenpräsentation übersichtlich, klar und komplett präsentiert. Sie bieten Neuheiten, Trends, Aktionen, Luxus, Schnäppchen. Sie zeigen Ihrem Kunden bei einem Finish-Nachmittag, wie er den „Frisch-vom-Friseur-Look“ täglich

selbst hinkommt. Das Ergebnis: begeisterte Kunden, jede Menge verkaufte Bürsten, Stylingeisen und -produkte. Ihr Kunde hat Spaß beim Probieren, er darf mitmachen, die Produkte anfassen und kennenlernen. Ihre Beratung wird zur wichtigsten Dienstleistung. Sie können gar nicht verhindern, das Ihr Kunde Produkte kauft, wenn Sie ihn gut beraten.

Tipps und Anekdoten verrät Trudelles Grigoletto, Expertin für Verkauf und Unternehmenserfolg, in ihrer Kolumne; www.grigoletto.net