

En esta parte del curso hablamos de la importancia del Menos es Más.  
En el vídeo os comento que siempre es preferible sacar el mínimo número de monturas para mostrar. Mi recomendación es que no tengáis en la mesa más de cinco o seis.

Si nos encontramos con un cliente indeciso que nos hace sacar media óptica, las que no quiere las retiraremos de la mesa en una bandeja, pero no pueden haber más de este número de monturas.

El punto de venta siempre ha de estar lo más despejado posible.

En este ejercicio os voy a proponer que analicéis la mesa que utilizáis como punto de venta.

Para crearle la experiencia ideal al cliente, todo debe de estar perfecto y cuantas menos cosas tengamos mejor.

Solo deberíamos tener lo imprescindible que sería:

- Espejo
- Tapete
- Pantalla de ordenador o portátil

Nada de papelitos, bolígrafos, grapadoras... todo esto guardado.

Cuanto más limpia este la zona y más minimalista, más sensación de armonía. Esto hará que nuestro cliente solo se concentre en lo importante, que son las monturas.

No está de mas, poner atención en el espejo, tapete, bandeja donde traemos y retiramos las monturas. La bandeja que no sea una bandeja de plástico de taller, que sea una bandeja cuidada. Todo debe de estar en perfecto estado y lo ideal es que siga la armonía de nuestra imagen corporativa: colores, materiales...

Hemos de cuidar todos los detalles para ofrecer un servicio excelente.

¿Qué tal esta parte? ¿Cómo la tenéis? ¿Cambiamos algo?