

Cliente: Francisca Joias

Artigo para validação

Artigo 11 de 13 (46) - Saiba como fazer o controle de clientes da sua revenda de semijoias

Envio em: 24/02/2017

Ajustado em:

Validado em:

Redação: Jennifer Leite

Atendimento na Agência Mestre: Katia Nuno - katia.nuno@mestreseo.com.br

Saiba como fazer o controle de clientes da sua revenda de semijoias agência|mestre

Se você já leu o nosso artigo sobre fidelização de clientes (colocar link do [artigo 44](#)), com certeza, já sabe da importância de manter um bom relacionamento com suas consumidoras, mesmo depois do fechamento da compra, não é?

Nesse caso, o cadastro de clientes da sua revenda de semijoias é mais uma ferramenta para auxiliar no processo de aproximação, porque é lá que você vai poder organizar e registrar as informações sobre elas, sobre o que elas gostam, sobre quais produtos costumam comprar, com qual frequência e tantos outros detalhes.

Aproximar-se das suas clientes quer dizer interagir, criar relacionamento, identificação, empatia e algumas outras atitudes e emoções que contribuem diretamente nas suas vendas e na retenção de clientes.

Como devo montar o meu controle de clientes?

Há algumas informações básicas que não podem faltar no seu controle de clientes, como nome, telefone, e-mail, data de nascimento e endereço. Com essas informações guardadas, adicione também a data de compra de cada cliente, especifique os produtos que foram comprados e preferências.

Outros dados importantes para ter no seu controle são referentes aos gostos das suas clientes, profissão em que atuam e estado civil. Essas informações são importantes para criar um perfil para essas pessoas e colocá-las em prováveis quadros de clientes. Assim, você consegue separar melhor quais produtos oferecer.

Nome	Telefone	E-mail	Nascimento	Endereço	Data de Compra	Profissão	Est. Civil	Perfil
Julia	94760278	julia@	12/08/1986	R. Bela Cintra, 8	05/03 2017	Nutricionista	Solteira	Gosta de peças grandes
Marina	30348756	mari@	09/07/1993	R. das Palmeiras, 78	19/10 2016	Estudante	Solteira	Gosta de joias coloridas
Tais	98369105	tais@	20/12/1974	Av. Pedro II, 120	30/01 2017	Advogada	Casada	Gosta de peças clássicas

O que fazer com uma ferramenta de controle de clientes?

Com o controle de clientes bem detalhado é possível explorar bastante essas informações. Todos esses dados sobre suas clientes vão fazer com que você possa prestar um atendimento diferenciado e dedicado a cada uma delas. Você vai poder abordá-las da forma como elas gostariam e isso vai contar muitos pontos para você em relação à concorrência.

Quando você sabe quais acessórios suas clientes compraram e quais entre esses elas têm mais costume de comprar, fica fácil saber qual produto oferecer, tanto os da mesma categoria que elas vão amar, quanto, também, de outras categorias que podem completar ou criar ótimas combinações para as outras peças.

Outro ponto importante que é possível com o controle de clientes é ter uma agenda com a data de aniversário de cada uma delas. Quer surpreender? Quer mostrar a importância de sua cliente? Ofereça um brinde! Ah, mas Sabrina, não tenho condições de dar nenhum presente. Então, faça um esforcinho e dê um bom desconto. Elas vão adorar receber esse mimo. Não esqueça de tratá-las pelo nome.

Conheça 3 ferramentas para fazer o controle de clientes

Conta Azul

A [Conta Azul](#) dispõe de uma ferramenta simples e fácil de usar para quem quer fazer o controle de clientes. Nela, você organiza todas as informações das clientes, contatos, histórico e outros dados em um arquivo no Excel. É ótimo para quem ainda está começando.

NEX

O [NEX](#) é mais que um controle de clientes. Nessa plataforma, além de organizar os dados das suas clientes, você pode usufruir de um sistema de gestão mais completo, indo das informações de clientes até dados sobre o estoque.

Eles oferecem o plano Básico que é gratuito, o plano Pro que custa R\$39 e o Premium que é de R\$69.

Agendor

[Agendor](#) é mais uma ferramenta que faz o controle de clientes e, além disso, oferece um suporte mais completo para quem deseja organizar o processo de vendas.

Eles têm planos a partir de R\$36 e você pode fazer um teste grátis por 14 dias para experimentar.

Existem várias outras vantagens para colher com quem faz controle de clientes na revenda semijoias, basta que você abra a mente e os olhos para perceber oportunidades. Se tiver alguma dificuldade no caminho, não precisa se preocupar. Eu e toda a equipe da [Francisca Joias](#) estamos aqui para te ajudar! Aproveite para seguir nosso perfil no [Facebook](#), [Twitter](#), [Instagram](#) e [Youtube](#)!