

## TYOLOGIE ZÁKAZNÍKŮ

- snažit se vcítit do klienta na druhé straně (co potřebuje slyšet, vědět, cítit ...)
- vzbudit nadšení a touhu věc mít
- podle sebe soudím tebe - NE!!!!

dub 1-16:34

dub 1-16:34

### Typy zákazníků:

1.

Ženy - náročnější na obsluhu, vědí, co chtějí koupit, kritizují prodejnu, její vzhled, upravenost, prodávající, rozhodují se emocionálněji

Muži - neradi nakupují - nechají si poradit, potřebují jasné, přehledné informace o pruduktech, stačí menší výběr, jdou pro konkrétní věc

Děti - roztěkané, nechají se zaujmout svým okolím, prodavač musí být trpělivý, mluvit tak, aby mu děti rozuměly, bez odborných výrazů

Staří lidé - při obsluze musíme být trpěliví, vyslechneme je, poradíme s výběrem zboží

2. <https://www.youtube.com/watch?v=bEpi1b1pRr0>

Řídící - rozhodný, racionální, často předem rozhodnutí

Přátelští - emocionální, kladně naladěni, milí, chtějí si povídat i mimo téma, nerozhodní

Expresivní - emocionální, rozhoduje se na základě pocitů, dojmů, sympatií, vše ví nejlépe

Analytičtí - vyžadují preciznost, detaily, přesnost, chce znát alternativy, průzkumy, je racionální a konzervativní, nerozhoduje se hned, zvažují pro a proti

dub 1-16:34

dub 1-16:34