

# Atendimento técnico: elemento fundamental para melhorar a venda das empresas

Empresas como a CRV Industrial investem no atendimento personalizado como ferramenta qualificada para oferecer produtos de acordo com necessidade do consumidor

**24/08/2016 10:48:59**

Há tempos o ato de vender não se resume mais à simples inserção de um produto no mercado e, em seguida, a oferta do mesmo aos consumidores. Muitas estratégias foram desenvolvidas para melhorar os resultados - o marketing está aí para comprovar isso. A diversidade de mercadorias e o aumento de possibilidades disponíveis para a escolha do cliente exigiu que empresas inovassem incessantemente seus mecanismos de venda. Entretanto, se variedade de produtos é um fato, a importância em detectar os diferentes perfis de consumo também é incontestável. Saber vender é importante, mas saber para quem vender é fundamental.

“Atendimento personalizado, qualidade e vendedores que sabem o que falam realmente faz uma diferença na hora de fechar um negócio. Qualquer suposta dúvida do vendedor em relação ao produto que está vendendo pode deixar o cliente em dúvida da compra”, afirma Claudio Vieira, um dos diretores da CRV Industrial, empresa que atua a 15 anos no mercado de parafusos e fixadores. Um nicho de mercado tão específico como este exige, por essência, que o processo de venda seja munido de um caráter “didático” e, obviamente, preparado para sanar qualquer dúvida por parte dos clientes. Trata-se de ir além da simples descrição do produto, é preciso compreender as necessidades de aplicação do produto ou projeto do cliente. Em outras palavras, a venda precisa estar atrelada ao atendimento técnico.

No caso da CRV Industrial por exemplo, cada cliente precisa ser atendido de forma específica. Dúvidas como qual parafuso escolher ou até mesmo a melhor maneira de armazenar porcas e acessórios vendidos pela empresa são constantes - e importantes, uma vez que garantem o melhor aproveitamento dos produtos, resultando em maior satisfação por parte de quem os adquire. “O profissional tem que entender o que o cliente precisa, e isso muitas vezes não é o que ele quer. O auxílio técnico durante as vendas faz o cliente economizar, e para nós da CRV ajuda no aumento de credibilidade e fidelização do cliente”, completa Claudio.

Segundo o diretor, um consumidor bem atendido e satisfeito se tornará cliente e, conseqüentemente, efetuará novas compras - elegendo a empresa como seu principal fornecedor. Um mercado técnico

como o de parafusos, porcas e arruelas exige este compartilhamento de conhecimento aos clientes, mesmo que estes já lidem com esses materiais.

Com sede em Curitiba, a CRV Industrial atende diversos tipos de indústrias, e possui ampla gama de parafusos para as mais diversas aplicações profissionais. A linha de fixadores e acessórios compreende desde parafusos para uso geral como também, para placas e sistemas, móveis, máquinas industriais e diversas, paredes, além de possuírem também uma ampla gama de porcas, arruelas, barras roscadas e outros acessórios de fixação.

"Vender produtos de qualidade, juntamente com um atendimento técnico e personalizado foi uma das soluções que encontramos para fugir da crise. Atendemos diversas indústrias através de serviços customizados como, por exemplo, Kanban, Just In Time, Entrega Programada, entre outros, de acordo com suas demandas e necessidades específicas", completa Claudio.

Para conhecer o catálogo completo de fixadores da CRV Industrial, basta acessar o site oficial da empresa [www.crvindustrial.com](http://www.crvindustrial.com), entrar em contato com um dos vendedores técnicos pelo telefone (41) 3371-4100 ou via e-mail: [vendas@crvindustrial.com](mailto:vendas@crvindustrial.com).