

Frases Moda'sboutique

1. Frases de Bienvenida (La Primera Impresión)

El objetivo es hacer sentir a la clienta bienvenida, no como una interrupción, sino como una invitada.

- ¡Bienvenida a Moda's Boutique! Siéntase libre de ver, estoy a su disposición para ayudarle.
- Es un placer tenerla aquí, bienvenida.
- Un gusto recibirla hoy. Estoy aquí para lo que necesite.
- Me alegra que haya venido. Siéntase como en casa.
- Hola, un placer. Avíseme si le gustaría que le muestre algo en particular.
- ¿Cómo está? Es un gusto tenerla con nosotros hoy.
- Adelante, permítame mostrarle nuestra última colección.
- Qué alegría verla. Hoy tenemos una nueva colección que creo que le encantará.
- ¡Bienvenida! Estamos para brindarle una experiencia única de compra.

2. Frases para Saber lo que Quiere (La Asesoría Experta)

La meta es hacer preguntas que revelen el "porqué" de su compra, no solo el "qué".

- ¿Para qué tipo de ocasión busca este atuendo?
- ¿Qué tipo de sensación le gustaría que el look le transmita?
- ¿Cuál es el look que la haría sentir más segura y poderosa?
- ¿Qué estilo se adapta mejor a su personalidad?
- Si tuviera una cena importante, ¿qué tipo de look usaría?
- ¿Con qué tipo de telas o colores se siente más cómoda?
- Déjeme preguntarle, ¿qué es lo que más valora al elegir un atuendo?

- Hábleme de su estilo de vida, así podré sugerirle piezas que realmente se ajusten a usted.
- ¿Qué look le gustaría lograr con este atuendo?
- ¿Qué pieza le llamó la atención primero?

3. Frases para Manejar Objeciones (La Justificación del Valor)

El enfoque es conectar el precio con el valor real y el beneficio a largo plazo.

- Entiendo su punto, la inversión en este tipo de piezas está en la durabilidad del diseño y la calidad del material.
- Lo que está invirtiendo hoy es en un atuendo atemporal que la hará lucir impecable en muchas ocasiones.
- Nuestro enfoque es en la calidad. Esta prenda no es solo un gasto, es una inversión en su estilo personal.
- Déjeme mostrarle los acabados de esta pieza. La atención al detalle es lo que justifica su valor.
- Comprendo su preocupación. El costo de esta prenda se debe a que está diseñada para durar y hacerla sentir segura en cada evento.
- Si buscamos una opción más versátil, esta prenda podría usarse de diferentes maneras para justificar la inversión.
- Es una pieza clave en cualquier armario, ya que la puede combinar de múltiples formas, lo que la hace muy rentable a largo plazo.
- La diferencia está en cómo la hace sentir. La confianza que le brinda esta prenda no tiene precio.
- Cuando se invierte en una pieza de alta calidad, se invierte en una sensación de seguridad que la hará destacar.
- Para una pieza de este nivel, la inversión se recupera en la cantidad de veces que la usará y lo bien que se sentirá.

4. Frases para el Cierre (La Conclusión de la Venta)

El objetivo es guiar al cliente a la siguiente acción de forma natural, asumiendo la venta.

- ¿Le gustaría que le preparemos esta pieza?
- ¿Prefiere que le preparemos la prenda para que pueda llevarla?
- Le preparo el atuendo completo. ¿Algo más en lo que pueda ayudarle hoy?
- Estoy segura de que esta pieza le encantará. ¿Le gustaría que le prepare la compra?
- Esta es la mejor elección. ¿Con tarjeta o efectivo?
- Creo que ha hecho una excelente elección. ¿Le gustaría llevar la pieza en una de nuestras bolsas de regalo?
- Si no tiene más preguntas, podemos proceder con la compra.
- Me encantaría verla pronto con su nuevo atuendo. ¿Quiere que le facture de una vez?
- ¿Puedo ayudarle a probarse algo más o nos quedamos con esta elección perfecta?
- Será un placer atenderle en caja.

5. Frases para Fidelizar (La Conexión a Largo Plazo)

La meta es hacer que el cliente se sienta valorado y que quiera regresar, una y otra vez.

- Fue un placer atenderle. Le invito a unirse a nuestro Club de Clientes Frecuentes para obtener beneficios exclusivos.
- Gracias por su compra. Con esta tarjeta, ya está acumulando puntos para su próxima visita.
- Esperamos verla pronto para mostrarle nuestra nueva colección.
- Un placer tenerla con nosotros hoy. Le invito a seguirnos en Instagram para ver los looks que preparamos diariamente.

- Gracias por elegir Moda's Boutique. Fue un gusto ayudarle a encontrar este atuendo.
- Esperamos que disfrute mucho de su nueva compra. Cuando la use, le invitamos a etiquetarnos en redes.
- Con cada compra, usted se une a nuestro círculo de clientes más selectos.
- Gracias por su visita. Le avisaremos personalmente cuando nos llegue la nueva colección.
- Gracias, nos vemos en su próxima visita. No olvide que estaremos en vivo todos los [Día] para que vea las novedades.
- Fue un gusto atenderla. ¡Hasta pronto!