

---

totale delle provvigioni ricevute per avere un'idea del valore medio di ogni visita. Poi cercate di aumentare questo valore.

- Non lasciate mai un cliente senza chiedere un'ordinazione.
- Prendete un appunto sulla visita in modo da rileggerlo la prossima volta che visitate quel cliente. Potrete così cominciare ad un punto di cui il cliente si ricorderà. Esaminate i vostri appunti in modo da sapere cosa fare la prossima volta.

o o o