

Come far crescere un'azienda nel settore della vendita al dettaglio grazie all'apprendimento linguistico



In un'era digitalizzata come quella odierna, molte aziende che operano nel settore della vendita al dettaglio potrebbero avere difficoltà a restare competitive in un contesto in continua evoluzione. Per distinguersi dalla concorrenza, è essenziale coltivare la creatività e pensare a idee nuove e migliori per restare al passo con le novità. Uno dei modi per fare tutto ciò consiste nell'implementare strategie di formazione linguistica nel piano di crescita aziendale.

Questo può offrire informazioni preziose sul modo di comunicare dei clienti e il modo in cui interpretano determinati concetti. Le strategie di crescita nel settore della vendita al dettaglio non solo aiutano a raggiungere un pubblico più ampio, a migliorare il servizio clienti e ad aumentare il coinvolgimento, ma proiettano anche l'azienda verso nuovi mercati per creare una clientela più diversificata.



Comprendere le esigenze linguistiche del mercato di riferimento

Il primo passo in qualsiasi strategia di marketing è capire le esigenze dei clienti di riferimento. Parlano inglese? Preferiscono l'italiano? Come preferiscono comunicare? Conoscere le esigenze linguistiche dei clienti è essenziale per creare materiali su misura, come le descrizioni dei prodotti e i siti web multilingue. Ad esempio, se la maggior parte dei clienti preferisce materiali in lingua italiana, crea immagini che includano traduzioni in italiano o metti a disposizione, telefonicamente o tramite e-mail, rappresentanti del servizio clienti bilingue.



Promuovere l'accessibilità

Avere a disposizione materiale in più lingue può migliorare l'esperienza dei clienti e permettere loro di capire più facilmente ciò che offri e perché acquistare da te, anziché dalla concorrenza. Se il tuo sito web è disponibile in più lingue, i clienti che non parlano inglese o che lo stanno imparando, saranno comunque in grado di accedere alle informazioni di cui hanno bisogno, senza difficoltà. Oltre a offrire una migliore esperienza per i clienti, ciò consente di ampliare il potenziale di vendita.

Aprirsi a un pubblico globale è essenziale per avere successo a livello internazionale.



Migliorare l'efficienza e la produttività

Quando pensiamo all'esperienza cliente nel settore della vendita al dettaglio in cui le persone acquistano prodotti o interagiscono con lo staff, è bene tenere presente che questa deve essere semplice e piacevole. Il livello di soddisfazione dei clienti, infatti, li porterà ad acquistare di nuovo da te o a consigliare i tuoi servizi ad altri.

Avere un team in grado di comunicare con il maggior numero possibile di clienti contribuirà a rendere l'esperienza cliente semplice e agevole. Ciò non significa solo rispondere a tutte le domande dei clienti, ma anche chiedere loro un feedback sui tuoi servizi, utilizzando forum o sondaggi online.

Formazione continua dei team

Garantire ai dipendenti le migliori possibilità di crescita personale non solo migliorerà le prospettive di carriera e le prestazioni, ma permetterà loro di diventare parte integrante della tua attività. Nel valutare le opportunità di formazione linguistica, tieni conto dei benefici che queste avranno sulla crescita dell'azienda nel quadro della strategia internazionale. I dipendenti che sanno comunicare fluentemente con i clienti sono una risorsa essenziale per la risoluzione dei problemi, per le comunicazioni con i clienti e per avere una comprensione migliore di come le diverse culture risponderanno alle tue campagne.

È proprio un articolo della [Commissione Europea](#) a sottolineare questo aspetto affermando che "poiché il 35% dei cittadini europei di età compresa tra i 25 e i 64 anni è bilingue, parlare due lingue non è più così inusuale e le persone in cerca di lavoro dovrebbero puntare a imparare una seconda lingua straniera per distinguersi dalla concorrenza."

Quando conoscere due lingue diventerà la norma, lo studio di una terza lingua potrebbe rivelarsi ancora più vantaggioso.



Copertura globale

L'adozione di strategie di apprendimento linguistico nel settore della vendita al dettaglio promuove l'apertura a nuovi mercati globali. Tramite il sito web e le campagne multilingue, puoi raggiungere una clientela internazionale del tutto nuova, che non aveva mai valutato la possibilità di acquistare da te. Il marketing multilingue ti consente di aumentare il potenziale di vendita e accrescere la fiducia dei clienti offrendo loro una nuova alternativa a cui possono accedere facilmente e senza problemi.

Come la formazione linguistica può aiutare le aziende di vendita al dettaglio a crescere

Dato che l'apprendimento linguistico può offrire alle aziende l'opportunità di scoprire e comprendere le diverse culture e i comportamenti dei consumatori all'interno dei vari mercati, è importante inserire messaggi personalizzati. Inoltre, conoscere la lingua locale consentirà al tuo team di instaurare relazioni più significative con i clienti, porre domande culturalmente pertinenti e identificare le tendenze o i comportamenti specifici di un determinato mercato. Le informazioni così raccolte possono quindi aiutare a creare campagne di marketing o nuove offerte di prodotti che si adattino ai diversi mercati globali. Ciò contribuirà a mantenere alta la fedeltà al marchio tra coloro che hanno già acquistato il tuo prodotto e al contempo aprire le porte a nuovi clienti che finora non sono stati in grado di farlo a causa delle barriere culturali o linguistiche.

L'implementazione strategica delle opportunità di apprendimento linguistico all'interno del tuo piano di crescita aziendale massimizzerà il potenziale a livello internazionale, aumentando al contempo anche la soddisfazione dei clienti nei diversi mercati.



Vuoi conoscere i vantaggi della formazione linguistica sulla tua attività di vendita al dettaglio? Scopri come Busuu può aiutarti.

Noi di Busuu for Business abbiamo sapientemente ideato il nostro programma di apprendimento delle lingue per aiutare il tuo team a crescere. Riteniamo che la formazione linguistica debba essere flessibile, adattabile e vantaggiosa sia per le aziende che per i dipendenti.

[Contattaci](#) per saperne di più sui nostri programmi e su come possono aiutarti a misurare, monitorare e aumentare il coinvolgimento dei dipendenti.



Inviaci un messaggio

business.busuu.com

