📌 פרק 7: פתרונות תשלום וגמישות בתנאי המכירה

🔹 אפשרויות תשלום בסליפי – כל מה שהנציגים צריכים לדעת

📌 אפשרויות תשלום זמינות ללקוחות:

אמצעי תשלום פרטים נוספים תנאים והערות

כרטיס אשראי עד 12 תשלומים שווים ללא ריבית תשלום מאובטח דרך חברת הסליקה

העברה בנקאית לחשבון דיגיטל פרו בע"מ, בנק דיסקונט, סניף 49 חולון, חשבון 9038558 יש לשלוח אישור העברה להשלמת ההזמנה

מזומן בסניפים בלבד

הוראת קבע (אי אר אן) עד 3 תשלומים – ללא ריבית מ-4 עד 6 תשלומים – 5% עמלת אי אר אן, מעל 6 תשלומים – 1% עמלה נוספת על כל חודש

אפשרות מקדמה 30% במעמד ההזמנה, והיתרה בתיאום אספקה מתאים למי שרוצה לשמור על מסגרת אשראי

📌 הנחיות חובה לנציגים לטיפול בתשלומים דרך אי אר אן

📌 לנציגי מכירות טלפוניים – ניתן לבצע תשלום בהוראת קבע בלבד (לא צ'קים)!

✅ על מנת לקבל אישור וביטוח על התשלום במערכת אי אר אן, חובה לבצע את הפעולות הבאות:

✔ לצרף לאסמכתא אישור של אי אר אן

✔ לצרף צילום תעודת זהות של הלקוח שעל שמו מתבצעת ההזמנה (שם ההזמנה חייב להיות זהה לשם על החשבון)

✔ לצרף אישור ניהול חשבון בנק או צילום של צ'ק עם כל הפרטים (לוודא שבעל ההזמנה הוא גם בעל החשבון ממנו מתבצע החיוב)

⚠ שימו לב! ללא שליחת המסמכים הנדרשים, העסקה לא תאושר.

📌 הדרכה מלאה לשימוש במערכת אי אר אן תישלח בהמשך בסרטון הסבר מסודר

📌 הנחיות לנציגים על גמישות במחירים והנחות

📌 מה מותר ומה אסור בנוגע להנחות:

✔ אין אפשרות להורדת מחיר על מבצעי המיטות והמזרנים הקיימים ובכל מקרה אם יש הנחה על מיטה + מזרן ההנחה תמיד תהיה על המזרן כי למיטות אין הנחות

✔ הנחה אפשרית על שדרוג מזרן במבצע של מיטה + מזרן – במקום מחיר מלא, הלקוח יקבל הנחה של 300 ₪ על שדרוג למזרן אורטופדי

✔ ללקוח שסוגר עסקה מעל 1690 ₪ ניתן להציע כריות ויסקו מתנה בשווי 600 ₪ (לזוגי 2 כריות, ליחיד כרית אחת)

✔ במקרים חריגים, במידה והלקוח מתלבט מאוד, יש להתקשר למנהל לקבלת אישור מיוחד לגמישות במחיר

📌 טיפול בהתנגדויות הקשורות לתשלום

התנגדות #1 – "אני לא יכול לשלם את כל הסכום עכשיו"

📢 "אני מבין אותך! לכן יש לנו אפשרות לתשלום ב-12 תשלומים שווים ללא ריבית, או תשלום בצ'קים / הוראת קבע שמאפשרים לך לפרוס את העלות בנוחות. איך היית רוצה לחלק את זה?"

התנגדות #2 – "אני לא רוצה לשלם בכרטיס אשראי"

📢 "אין בעיה! אנחנו מאפשרים גם תשלום בהעברה בנקאית או בהוראת קבע דרך אי אר אן – אפשר לפרוס עד 24 תשלומים, עם עמלות מינימליות!"

התנגדות #3 – "אני צריך אישור ממישהו לפני שאני משלם"

📢 "מבצעי המזרנים והמיטות מוגבלים בזמן, ואני לא רוצה שתפספס אותם. אני יכול להבטיח לך את המחיר הזה להיום בלבד. רוצה שאשריין לך את ההזמנה?"

התנגדות #4 – "המחיר גבוה לי, אני מחפש משהו יותר זול"

📢 "אני מבין אותך! בגלל זה אני ממליץ לך לבדוק את תוכנית התשלומים שלנו. אתה יכול לקבל מזרן איכותי בתשלום חודשי קטן במקום לשלם את כל הסכום עכשיו!"

📌 סגירת העסקה – איך להבטיח שהתשלום יתבצע?

📌 שלבים לסגירה חלקה של עסקה:

1️⃣ לסכם עם הלקוח את הפרטים: "אז בחרת את דגם [X], בגודל [Y], עם אמצעי תשלום ב-[Z]. אני שולח לך עכשיו את הקישור לתשלום / מספר החשבון להעברה בנקאית."

2️⃣ להדגיש את האחריות והלילות ניסיון (במידה ויש על הדגם): "יש לך 100 לילות ניסיון, כך שאתה לא מסתכן בכלל!"

3️⃣ ליצור תחושת דחיפות: "המבצע הזה יכול להסתיים בקרוב, אז אני ממליץ לך לסגור עכשיו וליהנות מההטבה!"

4️⃣ לוודא שהלקוח משלים את התשלום: "אני מחכה לאישור ממך, כדי שנוכל להכניס את ההזמנה לייצור / משלוח!"