

10



ШАГОВ АНАЛИЗА КОНКУРЕНТОВ

- Найти в интернете, какие у вас есть конкуренты в вашем городе
- Позвонить или записаться на консультацию.
- Придумать себе легенду, изучить нишу, подготовить ответы на возможные вопросы.
- Прийти пораньше, чтобы провести анализ клиентов. Если есть очередь, пообщаться с клиентами конкурентов, спросить откуда они узнали о компании и как записались.
- На самой консультации записывать на диктофон как проходит консультация, задавать интересующие вопросы про сами услуги и ценообразование.
- Записывайте как менеджер закрывает возражения.
- Записать скрипты продаж.
- Сфотографировать помещение.



- После посещения всех конкурентов, сделать выводы: что понравилось, что нет.
- Все, что понравилось, внедрить в свой бизнес.

ИТОГ: огромный опыт конкурентов при написании скриптов, при выстраивании взаимодействия, ведении консультаций, времени и методики работы менеджера с клиентом. А также возможность перенять многолетний опыт конкурентов в кратчайшие сроки.