

Ինչպե՞ս աշխատել հաճախորդի առարկությունների հետ, և շարժվել դեպի վաճառք



Ողջույն սիրելի ընթերցող, եթե դուք հետաքրքրված
եք, թե ինչպե՞ս ինստագրամից մեծ եկամուտ
ունենալ, ապա մենք հաստատ կնկերանանք

Չետնե՛ք @gagik_mnatakanyan մասնագիտական բլոգին,
որտեղ կգտնեք մի շարք խորհուրդներ այս մասին



Նախ եկեք հասկանանք թե ի՞նչ է առարկությունը

Երբ դուք վաճառում եք որևէ ապրանք կամ ծառայություն,
պոտենցյալ գնորթի մեջ առաջանում է հարցեր, և հենց այդ
հարցերը՝ ծնում են տարբեր առարկություններ

Սա ևս առարկություն է

Հաճախորդ →

Հատ լավ, ես կմտածեմ կգրեմ ձեզ

Ձեր պատասխանը →

Խնդրում եմ պատասխանեք հիմա, քանի որ տեղերը շատ սահմանափակ են

ԱՅՍ ՊԱՏԱՍԽԱՆԸ ԿՈՊԻՏ ՍԽԱԼ Է



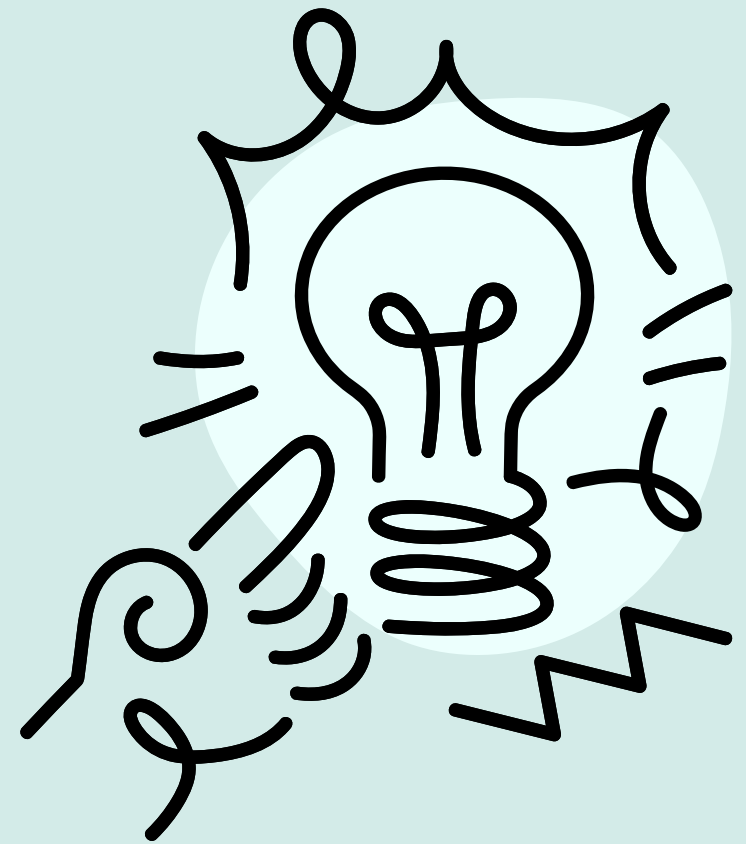
Գիտեմ որ հոգնեցնող է, երբ երկար ներկայացնում եք ձեր պայմանները, իսկ վերջում հաճախորդը ասում է՝ ես կմտածեմ

Բայց իհարկե սա չի նշանակում, որ դուք պետք է զրկեք հաճախորդին մտածելու հնարավորությունից: Դուք ինքներդ մտածում եք երբ ինչ որ բան եք ցանկանում գնել



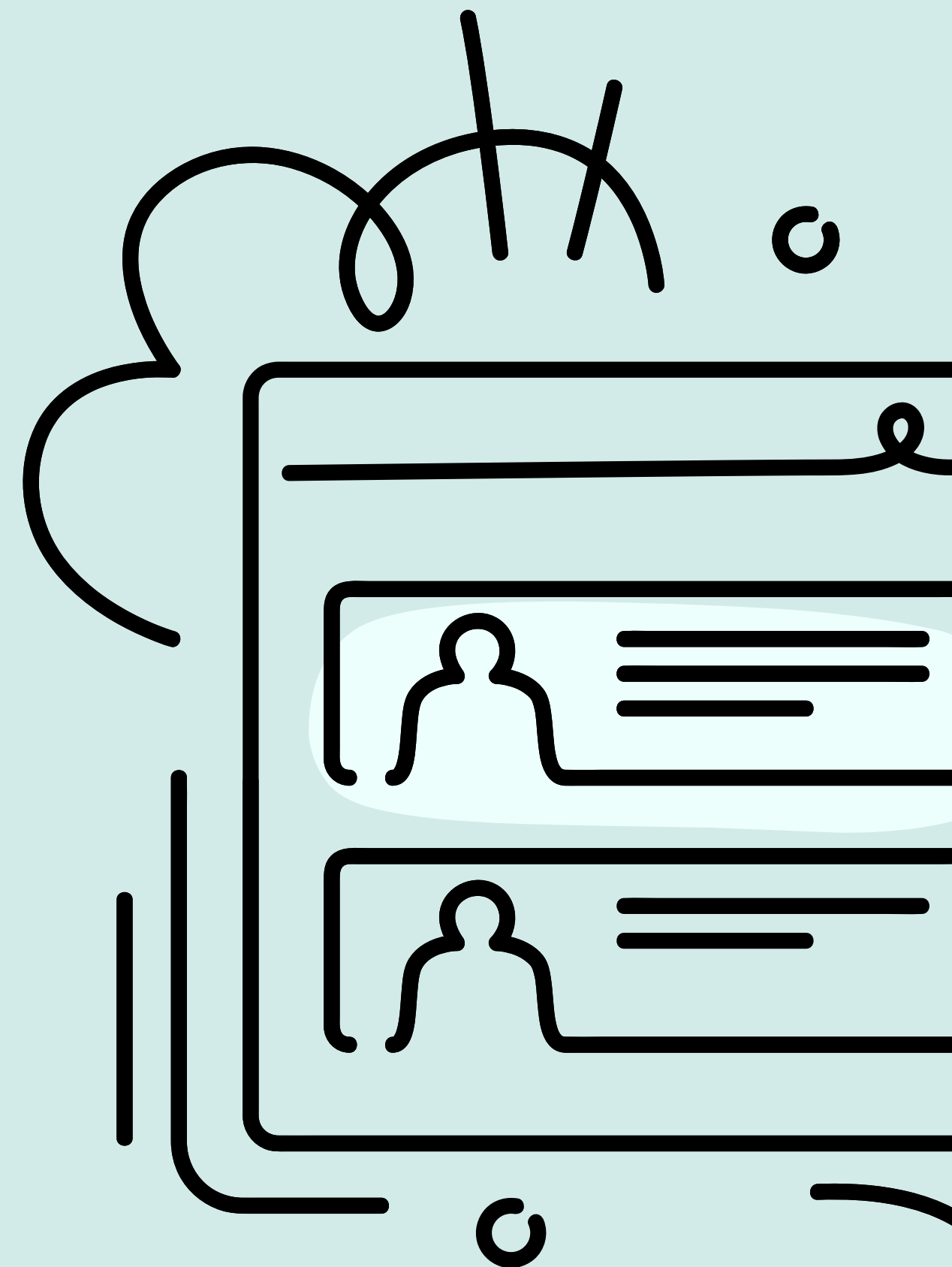
Երբ հաճախորդն ասում է՝ ես կմտածեմ: Ի՞նչ պատասխանել

Հարկավոր է հստակ օր պայմանավորվել հաճախորդի հետ, թե երբ կլինի ձեր հաջորդ խոսակցությունը, և ավելի պատրաստված մոտենալ հաջորդ դիալոգին



Բացի ԵՍ ԿՄՏԱԾԵՄ-ից, հաճախորդները ունեն ուրիշ մի շարք առարկություններ, որոնց հետ աշխատել է պետք

Եկեք ուսումնասիրենք մի քանի օրինակներ ↓



Երբ հաճախորդն ասում է՝ ԹԱՆԿ Է

Եթե հաճախ եք լսում այս առարկությունը,
նշանակում է մեծ խնդիր ունեք լուծելու

Սա առարկություն է, որով հաճախորդը,
քաղաքավարի մերժում է ձեզ

Եթե հաճախորդը գիտակցում է իր սեփական օգուտը, գինը
ընկալվում է որպես ներդրում և այն չի կարող թանկ լինել

Առաջին հերթին հաճախորդին ցույց տվեք իր ռեալ օգուտը,
և կտեսնեք թե որքան են ԱՃՈՒՄ վաճառքները, և նվազում
ԹԱՆԿ է, արտահայտությունը

Բայց ո՞րն է պրոֆեսիոնալ վաճառողի հմտությունը



Պրոֆեսիոնալ վաճառողի հետ, հաճախորդը Չի ունենում
առարկություններ, քանի որ վաճառողը ՎՍՏԱՅՈՒԹՅՈՒՆ է
ներշնչում հաճախորդին, վաճառքի պրոցեսի հենց ամենասկզբից

Դուք ևս պետք է վստահություն ներշնչեք հաճախորդին,
որպեսզի բանը չհասնի առարկություններին, իսկ դա
պետք է անել, հաճախորդի հետ սկզբնական շփումից

Յիշեք՝ որքան քիչ առարկություններ, այդքան շԱՏ վաճառքներ

Այնքան վստահություն ներշնչեք հաճախորդին, որ մի խանգառող
հարց, ոչ մի առարկություն, չխանգառի վաճառք կատարել

Այս նյութը այսքանն էր ընկերներ, հուսամ օգտակար էր,
շարունակեք հետևել և կիրառել խորհուրդները

Full SMM 0-ից դասընթացը ձեզ համար ևս շատ օգտակար
կլինի, որտեղ առարկությունների հետ ԱՇԽԱՏԵԼՈՒ
փոխարեն, ՎԵՐԱՑՆՈՒՄ ենք հնարավոր առարկությունները

ԵՎ հաճախորդները պատրաստ են լինում, լիովին վստահել ձեզ,
և առանց երկմտելու միանգամից գնում կատարել