



Pharmasco®

ЛАБОРАТОРІЯ В КИШЕНІ

з 2002 року

Тренер Гриценко Павло

Заміщення конкурентів

Мета тренінгу



Навчитися:

- 1. Розуміти хто наш основний конкурент
- 2. Виявляти конкурентів
- 3. Знаходити сегменти відйому від конкурентів
- 4. Заміщувати конкурентів, показавши переваги наших продуктів
- 5. Змінювати поведінку клієнтів

Pharmasco[®]

Продаж це:

Процес вияснення і задоволення потреб клієнтів завдяки товару чи послуги з отриманням вигоди



Pharmasco[®]

За рахунок чого можна збільшити продажі?

• Нова ніша

• Зміна дозування

(схеми прийому препарату)

• Заміщення конкурентів



Мета кожного візиту:

- Змінити поведінку клієнта – збільшити рекомендації наших препаратів – за рахунок переконання в перевагах перед конкурентами пацієнтам, для котрих це буде обосновано.

Pharmasco[®]

Заміщення конкурентів

Конкурента треба **БИТИ** ЗНАТИ в обличчя



Вияснення конкурента

Конкурент – препарат або метод, який використовується клієнтом для пацієнтів, в тих ситуаціях, коли можна використати наш препарат



Рольова гра

Питання для виявлення конкурентів

- ✓ ...?
- ✓ ...?
- ✓ ...?
- ✓ ...?
- ✓ ...?
- ✓ ...?
- ✓ ...?



Pharmasco®

Рольова гра

Виявлення конкурентів



Pharmasco[®]

Конкуренти

- Надто багато поганого в «них» Надто багато хорошого в «нас» викликає недовіру та насторожує тих, хто слухає.
- Лаючи конкурентів, ви робите їм безкоштовну рекламу.

Чёрный ПИАР

Тоже ПИАР

Робота з конкурентами

1. Виявлення конкурента
2. Пошук сегменту відйому
3. Формування нової потреби
4. Аргументація (ХПВ)
5. Перевірка прийняття інформації

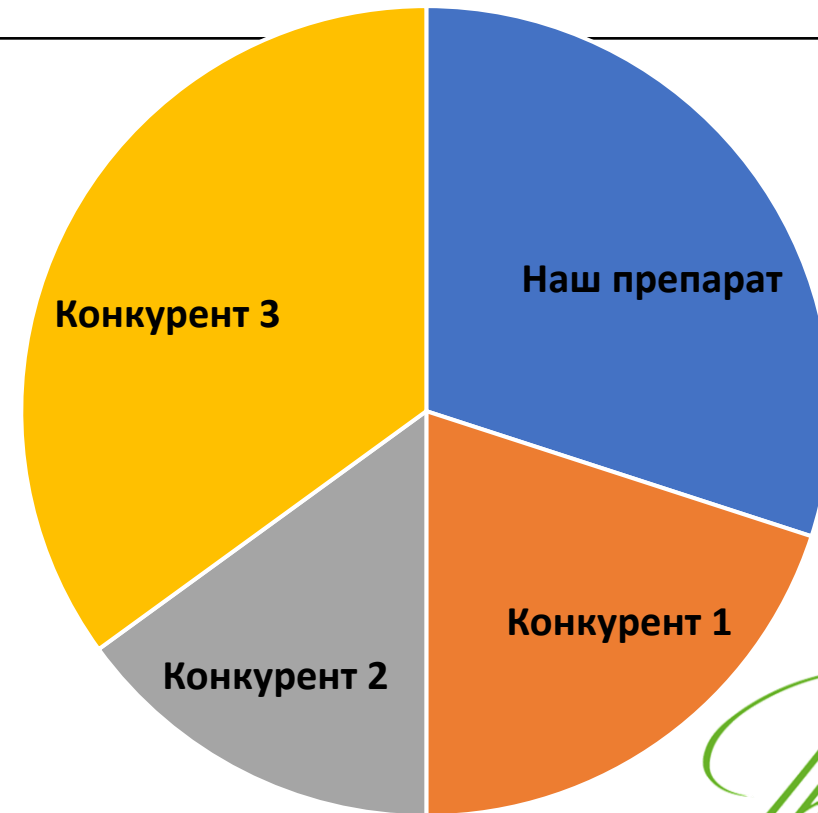


Конкуренти

Конкурент – препарат або метод, котрий використовується для пацієнтів, для яких може бути використаний наш препарат.

1. Виявлення конкурента

Що ви
рекомендуєте для
пацієнтів з ...?

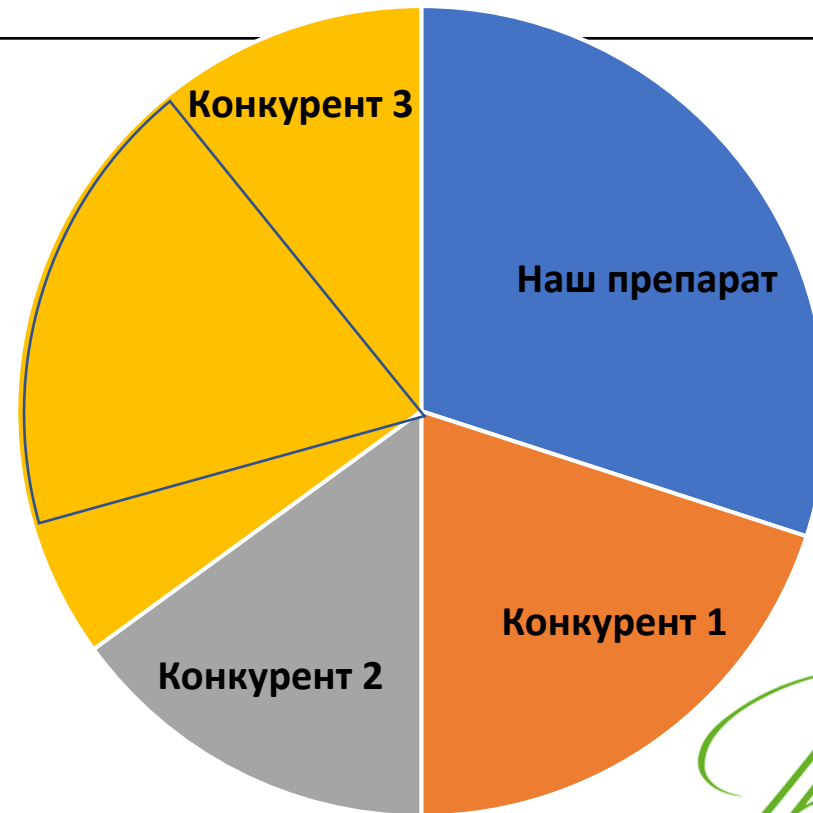


Конкуренти

Конкурент – препарат або метод, котрий використовується для пацієнтів, для яких може бути використаний наш препарат.

2. Пошук сегмента відйому

А як часто серед пацієнтів з... у Вас зустрічаються...?



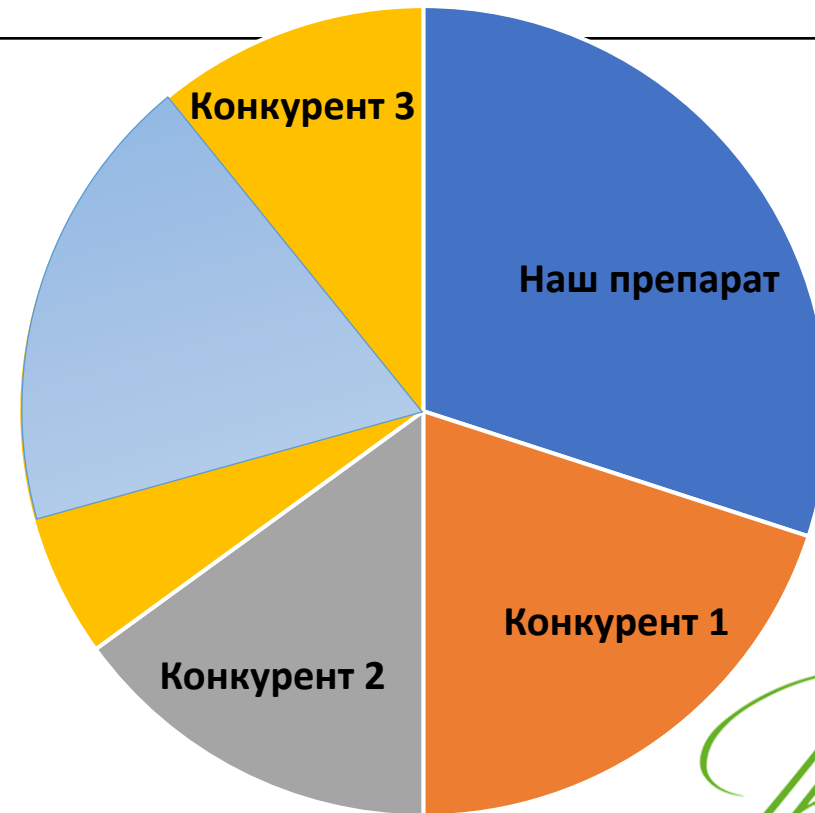
Pharmasco[®]

Конкуренти

Конкурент – препарат або метод, котрий використовується для пацієнтів, для яких може бути використаний наш препарат.

3. Формування нової потреби

Для таких пацієнтів
дуже важливо,
щоб....



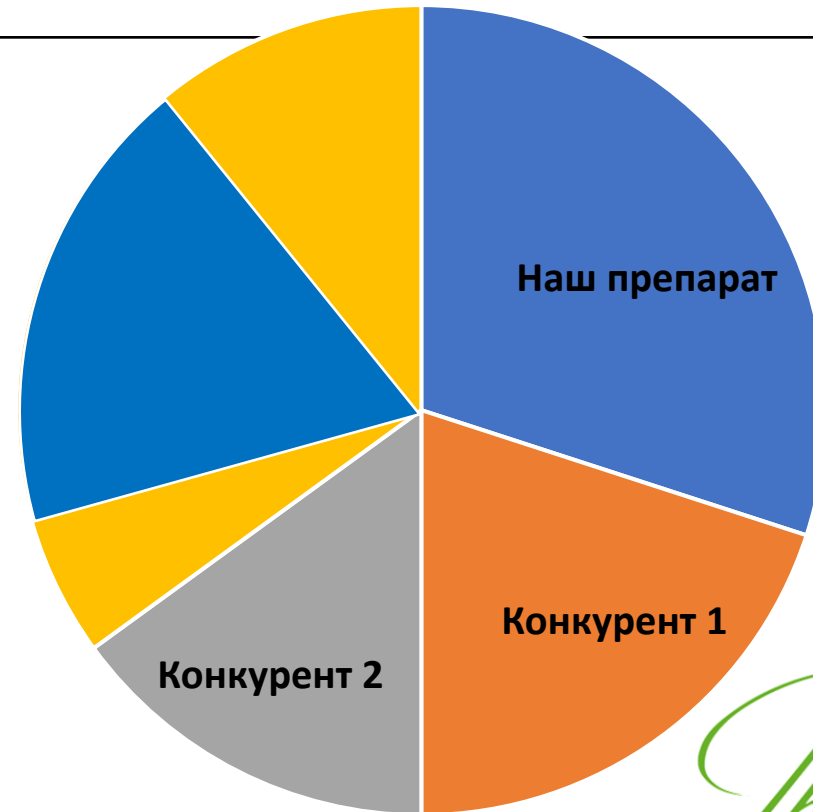
Pharmasco[®]

Конкуренти

Конкурент – препарат або метод, котрий використовується для пацієнтів, для яких може бути використаний наш препарат.

4. Аргументація

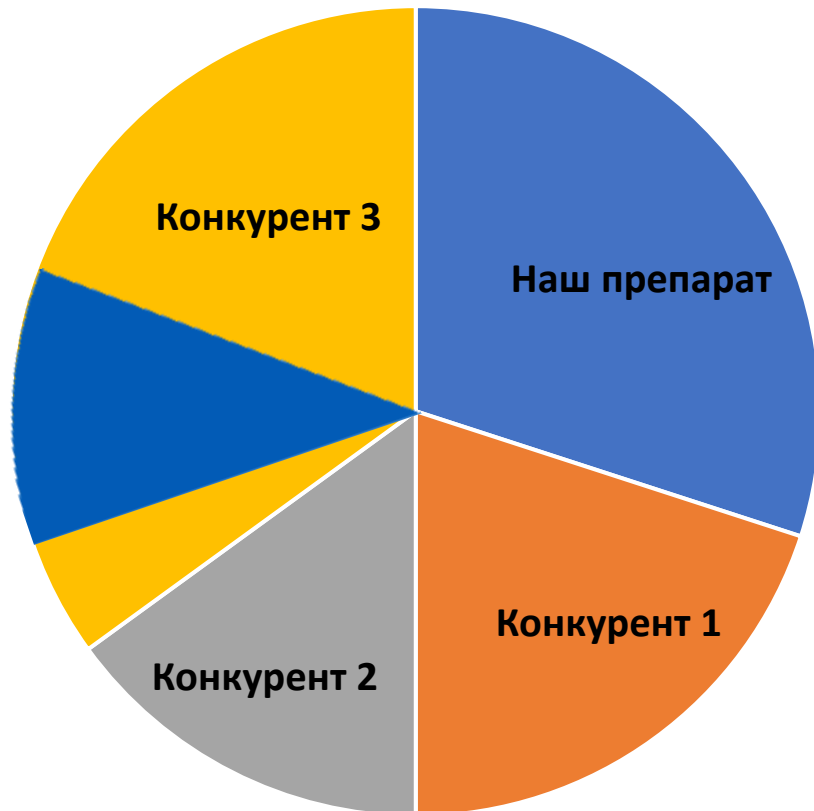
Хочу звернути увагу,
що наш препарат
навідміну від...
має...(СПВ)



Pharmasco[®]

Конкуренти

5. Перевірка прийняття інформації (угода)



Чи зможете Ви
призначати ... ще й
таким пацієнтам?

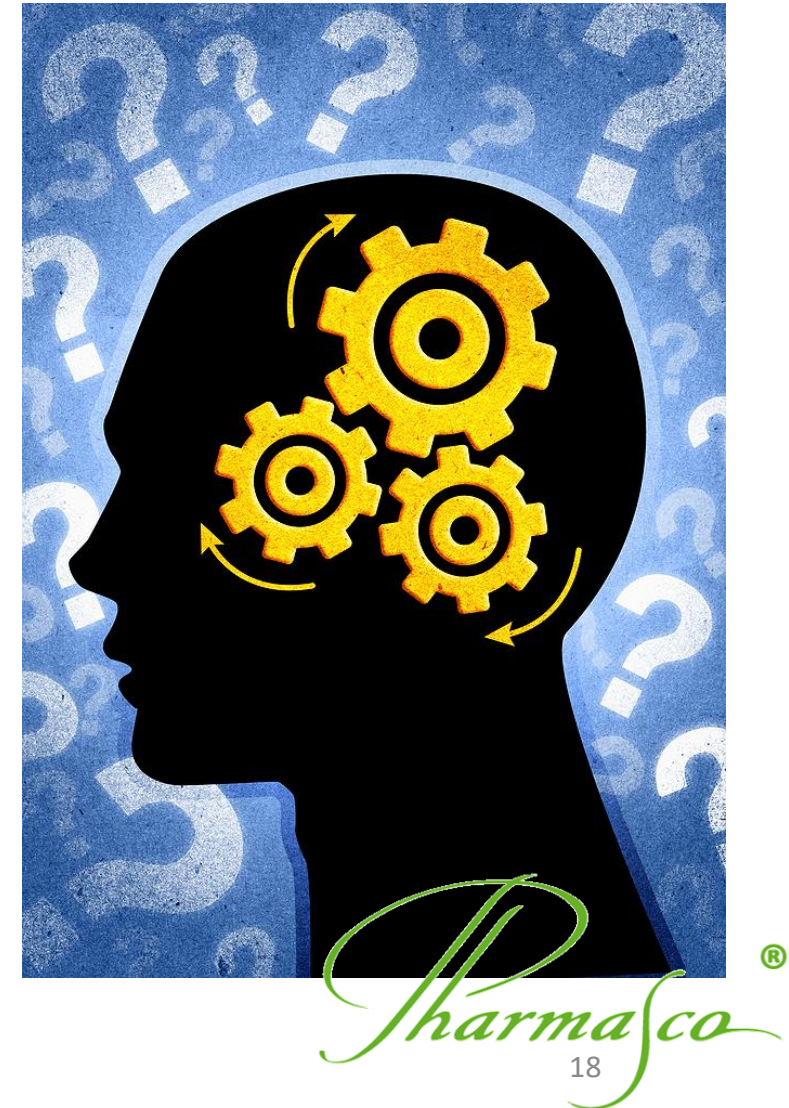
Pharmasco[®]

Вияснення

Прояснюємо:

- Кого призначає клієнт в портреті що описаний в нашій меті по SMART

Оцінюємо для себе можливі сегменти відйому.



Пошук сегменту відйому

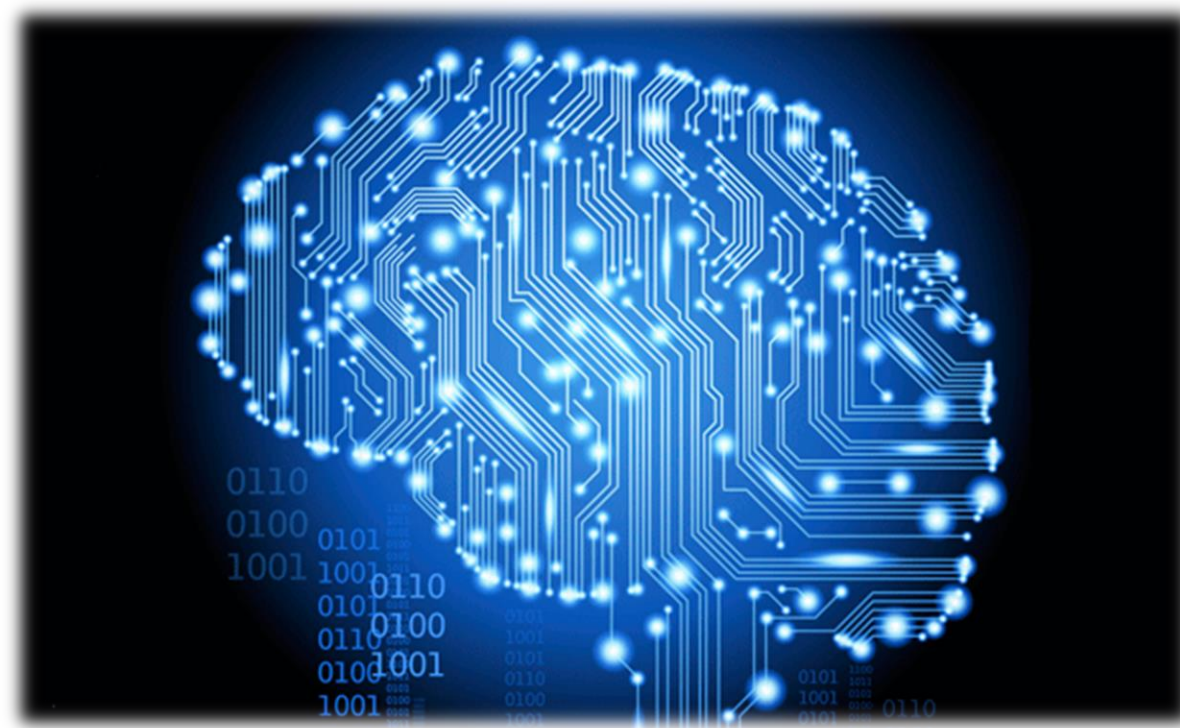
З'ясовуємо наявність
пацієнтів у лікаря, яким
призначається конкурент і
для котрих у нашого
препарата є переваги.



Pharmasco[®]

Алгоритм пошуку сегменту відйому:

1. Знайти відмінності в препаратах.
2. Визначити для кого з пацієнтів ці відмінності можуть бути вагомими.
3. Оцінити «розмір» сегменту.
- 4 .Продумати свої аргументи.



Рольова гра

Алгоритм пошуку сегменту відйому від конкурента



Pharmasco[®]

Рольова гра в групах

По двом конкурентам продумайте сегменти відйому



Pharmasco[®]

Формування нової потреби

Актуалізуємо потребу, котру використання нашого препарату задовільняє краще, ніж конкурент
«Саме для таких пацієнтів (сегмент відйому) важливо...»



Аргументація

Хочу звернути вашу увагу на
переваги...!
(ХПВ)



концепція ХПВ

- Властивість
- Користь
- Вигода



ХПВ. Властивість, Характеристика

Реально існуюча
властивість
запропанованого
товару чи сервісу

ФРАКТ

ХПВ. Користь, Перевага

Явище чи процес, що є
наслідком
наявності реально
існуючої властивості



Що конкретно отримає
клієнт при використанні
продукту чи сервісу

*Вигода, є наслідком наявності
властивості та користі
продукту чи сервісу.*



Рольова гра

Маркер



Pharmasco[®]

Рольова гра

Напишіть по 3 ланцюжки ХПВ для обраних сегментів
відйому від конкурентів



Pharmasco[®]

Рольова гра

Які вигоди клієнта



Чого
Бажає
Клієнт?

Pharmasco[®]

Рольова гра

Додайте емоційні вигоди клієнта в свої
ланцюжки ХПВ



Pharmasco[®]

Перевірка прийняття інформації

1. Чи могли б Ви в таких випадках тепер замість....
порадити наш...?
2. На скільки актуальні на Ваш погляд ці переваги для
таких пацієнтів, чи могли б Ви їм тепер
призначати....?
3. Давайте тепер призначати ще й таким пацієнтам!
4. Ми обговорили переваги.... перед... Наскільки ця
інформація була корисна? В яких випадках Ви
бачите використання для?





Pharmasco[®]

Рольова гра

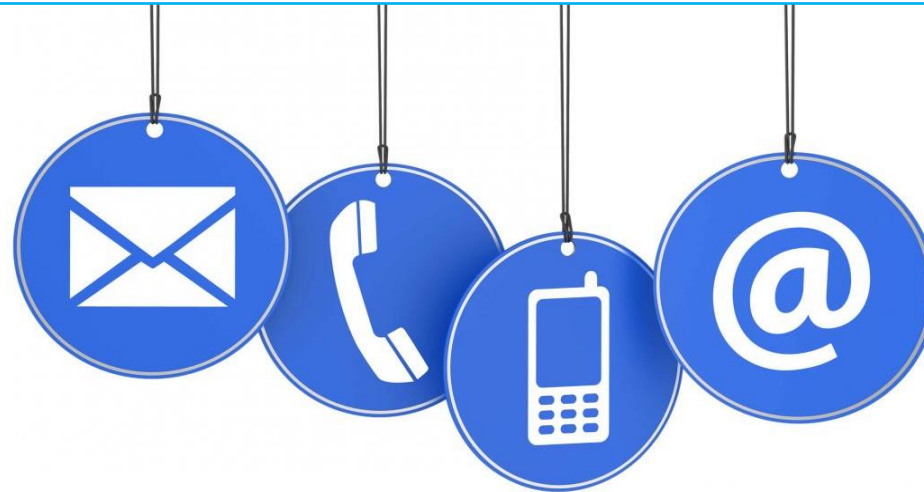
Візит + Робота з конкурентами



Pharmasco[®]

p.hrytsenko@pharmasco.com

тел. +38 (067) 313-66-26
+38 (093) 216-80-41 (viber)



Pharmasco[®]



Pharmasco®

ЛАБОРАТОРІЯ В КИШЕНІ

з 2002 року

Дякую за увагу, Бажаю успіху в полях!