



ГОРМОН РОСТА ПРОДАЖ

@_Dauren_Bolatovish_
#Керемет
сатылымдар!

Тақырып

Сату стратегиясы

Әңгіме құрылымы/Дауыс ырғағы



Сату принциптері

Тамаша сатылым
үшін не істеу
керек?

- Өзіңе сат!
- Өзіңді сат!
- Компанияны сат!
- Өніміңді сат!

Сатып алушы қалай ойлайды?

Алғашқы 20 секундта
Не болады?

- Сен кімсің?
- Бұл маған қызық па?
- Мен саған сене аламба?

**Мәсле бар
жерде, сатылым бар!**

[illegible]

Клиенттердің түрлері!

Сатып алуға дайындығын қалай анықтауға болады?

- **Ыстық** клиенттер
жанады, ауырады, жылдам
- **Жылы** клиенттер
Қатты ауырмайды, таңдап жүр
- **Суық** клиенттер
ауырмайды, «типа» емделді

Байланыс орнату жолдары?

Сенімділік
тудырамыз!

- Қызығушылығын оятамыз!
- Үлкен мәселенің бетін ашу!
- Оның мәселесін қалай шешетініңізді көрсету!

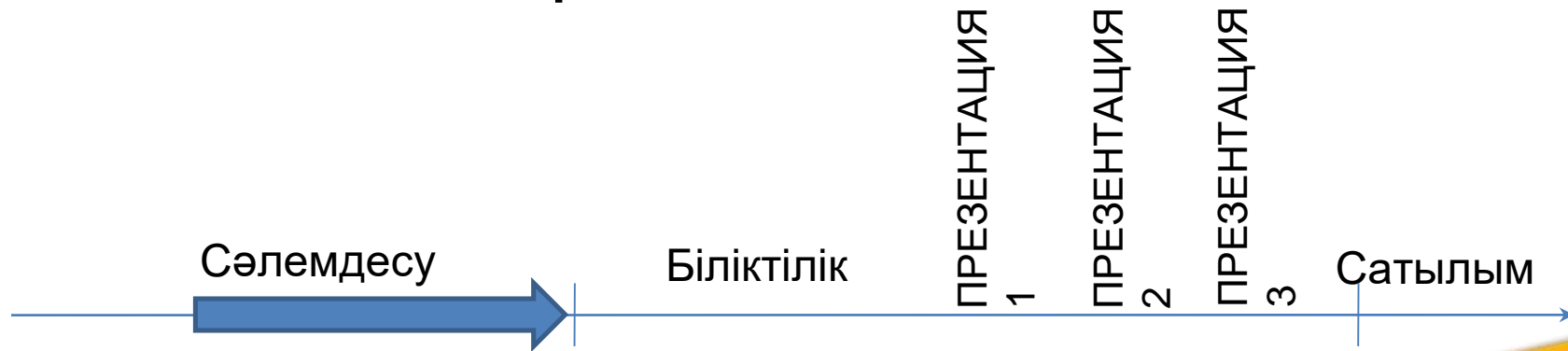
Клиентті ауыруына батыру!

Клиент қалай ойлайды	Сату кезеңдері	Қалай» істеу керек?
Сен кімсің?	Байланыс орнату	Дауыс ырғағын қосу. Қызықтыру.
Бұл маған қызықпа?	Клиентті қызықтыру	Қандау ауыруларды емдейтініңізді айту. Не білгісі келетінін? Не қызықтыратынын ? Сұрау керек!
Мен саған сене аламба?	Клиенттің ауырпашылығын анықтап сол жайлы түсіндәру	<u>Спросить:</u> Қазір өзіңде не жақсы? Не ұнайды? Не дұрыс емес? Қандай қиындық бар? Қалай болғанын қалайсыз?Қайда жеткіңіз келеді?
Мен саған сенем!	Сату! (следующий шаг)	Мәселесінің шешімін айту. Бағасын айту!

Сату сызығы

Кез-келген сатылым – бірдей.

Мүлдем кез-келген!



Байланыс орнату

КРЮК «Менің хабарласу себебім...»

Клиентке жазғанда, немесе хабарласқанда – не үшін бұлай жасап тұрғаныңды айту керек.

Мысалы: *«Менің хабарласып тұрған себебім, сіз денсаулығыңызға байланысты өтінім қалдырған екенсіз ғой ия?»*

ӨТПЕЛІ ҚҰРЫЛЫМ

Өтпелі құрылым

Сценарийдің бір бөлігінен екіншісіне ауысу үшін ауыспалы сөздермен ауыспалы сөйлемдерді пайдалану өте маңызды!

Сұраққа өту:

*«... Керемет, егер сіз денсаулығыңызға байланысты өтім қалдырған болсаңыз, мен сізге бірнеше сұрақтар қоя кетейін! **Келістік қой**»*

Сұрақ


ПРЕЗЕНТАЦИЯҒА АУЫСУ:

«Жақсы! Сіз айтқан ақпараттар бойынша, толық түсіндім, шыныменде біздің өнім сізге керек екен! Енді рұқсат берсеңіз сізге толық түсіндіре кетейін...»

КВАЛИФИКАЦИЯ

«Клиентті бағалау»

Бұл қадамның мақсаты клиентті түсіну. Сеніміне кіріп өзіңізге толық ақпарат жинау!



СПИН-ВОПРОСЫ

Клиентті қызықтыратын сұрақтар

1 СИТУАЦИОННЫЕ

Неге хабарласуды шештіңіз?

Сізде не мәселе?

Қазір қалыңыз қалай?

2 ПРОБЛЕМНЫЕ

Енді не дұрыс болмай жатыр?

Қандай мәселені шешкіңіз
келеді?

Не өзгерткіңіз келеді?

3 ИЗВЛЕКАЮЩИЕ

Бұл сізді неге апарады?

Асқынса не болады?

Болашақта сізді не күтеді?

4 НАПРАВЛЯЮЩИЕ

Мәселеңіз шешілсе қуанасызба?

Мүмкіндік болса ем бастайсызба?

Егер мен сізге көмектесем қуанасызба?

Үш **сиқырлы** сұрақ

Қандай клиентке
қандай сұрақ қою
керек?

Ыстық

*Қалай болғанын қалайсыз? Ақшасын
аламыз\$*

Жылы

*Не дұрыс емес?
Қандай қиындық бар?
Қалай болғанын қалайсыз?*

Суық

*Не жақсы? Не ұнайды?
Не дұрыс емес? Қандай қиындық бар?
Қалай болғанын қалайсыз?*

Мотиваторлық сөз тіркестері!

Ауыртпашылығына
тигізу?

“Бұл мәселе болашақта сізбен
қалғанын қалайсызба?”

“Қанша уақыт бұған шыдап
жүресіз?”

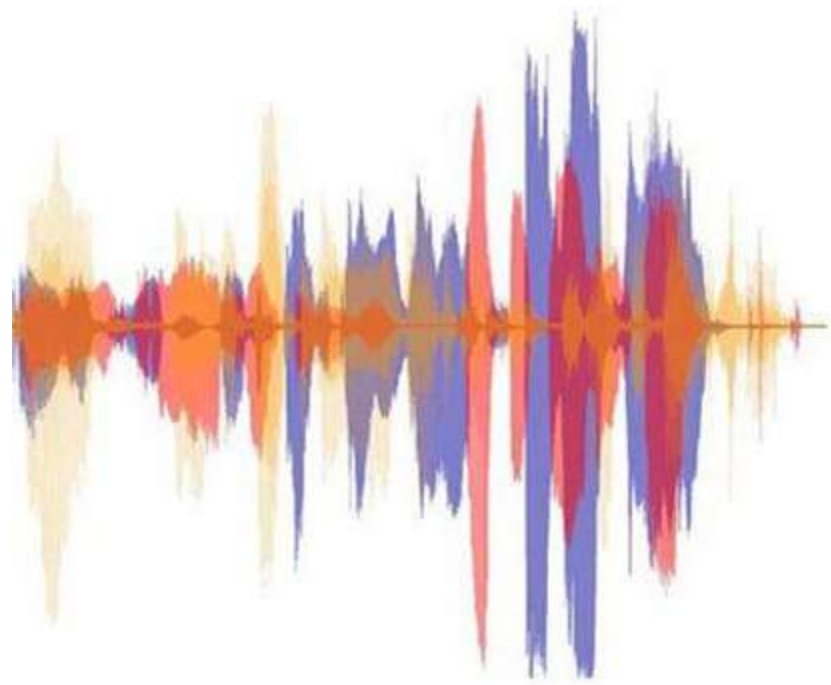
“Сізге қанша уақыт керек, бұлай
жалағасуына болмайтынын
түсінуге?”

КАРТОЧКА КЛИЕНТА

Клиенттің аты-жөні.	
Телефон номері.	
Не үшін сатып алды?	
Қай курсқа қызықты?	
Қандай мәселені шешкісі келеді?	
Толем- Қолма-қол әлде каспий?	
Келесі қадам. Уақыт.	

Дауыс ырғағы

Сізде **4-7 секунд** уақыт
бар өзіңді көрсетуге.
Және бұл жерде **не** екені
емес **қалай** екендігі
маңызды....



Дауыс ырғағының түрлері

Жүректен-жүрекке айту керек

Клиент саған сенбейді,және дұрыс істейді,үйткені кім екенімізді білмейді!Сатудың мақсаты- адамды толық сендіру.

- Мен откірмін- я острый
- Мен энтузиаст
- Мен беделді адаммын

Дауыс ырғағының түрлері

Жүректен-жүрекке айту керек

«Дауысты көтеру»

Мен сөйлемді аяқтаған сайын дауысымды көтеріп сөйлеймін, әр дауыс шығарып сөйлегеніміз бізге клиенттің микро-келісімін береді.

Дауыс ырғағының түрлері

Жүректен-жүрекке айту керек

«Құпия дауыс ырғағы»

Я знаю что-то очень секретное и очень интересное. Делается понижением тона, можно почти шепотом, сохраняя энтузиазм.

Дауыс ырғағының түрлері

Жүректен-жүрекке айту керек

«Ничего особенного»

Я рассудительный человек и у меня нет задачи тебя убеждать. Нейтральный тон, будто даже немного отталкиваем, просто рассуждаем со стороны.

Дауыс ырғағының түрлері

Жүректен-жүрекке айту керек

«Уверенность»

Я уверен в себе, я знаю то о чем говорю, я профессионал. Говорим без пауз между словами, темп быстрый, голос твердый.

Дауыс ырғағының түрлері

Жүректен-жүрекке айту керек

Саламатсызба, бұл Айнұрма? (повышение голоса)

Сізге арналған ақпаратым бар еді(тайна), қолыңыз бос па? (повышение голоса)

Керемет! (ничего особенного) бұл Дауренғой Ламинариннен(повышение голоса+ ничего особенного), қателеспесем (вопросительная интонация-тянет слово) Сіз өнімге қызығушылық танытқан екенсіз?(акцент на последние два слова), (микро пауза) Есіңіздема? (повышение голоса + ничего особенного)

Керемет! (повышение голоса) Дұрыс хабарласқан екем (спокойствие) Онда бірнеше сұрақтар қойайын, (ничего особенного) сіздің уақытыңызды үнемдеу үшін, (выделение - так же как запятыми) уақытыңыз барма? (повышение голоса)

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ӨНЕРІ

- Презентацияңызда тұтынушының алаңдаушылығын баса көрсетіңіз!
- Әрқашан клиенттің шынайы мақсаттары мен міндеттерінен бастаңыз!
- Оның болашағының суретін жасаңыз (ол сіздің өніміңізді сатып алса не болады)
- Шкафқа қаңқаларды жасырмаңыз!

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ЭНЕРИ

ТЕХНИКА «БОРЩ»

Боль клиента (говорим о «хотелке» клиента)

Усиление боли

Решение Погружение в картину будущего (продажа результата)

и ДЛЯ ВАС ЭТО ОЗНАЧАЕТ ДЕНЬГИ!

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ӨНЕРІ

- **Қалыпты жағдайда (мәселені айтамыз)**
- **Ал біздің жағдайда (Мәселенің шешімін айтамыз)**
- **Ал сөз үшін (Клиенттің мәселесінің шешілуін айтамыз)**

Бағаны айту

ВИЛКА ЦЕН

*« Бізде баға әр түрлі _____ нан _____, Сізге керек
курсқа байланысты болады
тағайындалады. Айтыңызшы сіз не үшін
қарастырдыңыз? »*

Бағаны айту

БУТЕРБРОД

Учитывая, что в стоимость входит
_____ (преимущество),

Цена составляет ____ (называете цену),

Так же в эту стоимость входит _____ (называете еще
преимущества)