

Этап I

Психология Продаж Часть II

ЭТАП III

Этан II

→ Эффективная презентация:

- ① От общото к частному, т.е. съгласи
самите и. достоинства ⇒ менее важные
 - ② Взаиморейтуйте с кл : дайте
попробате, попробовате, съгласете се.
 - ③ Составте тестовие въпроси на
уровень готовності к покупке
 - ④ инфа → въпрос → инфа 2 → въпрос 2...
В конце уже ничего нельзя изменить
 - ⑤ Убедитесь, что всё ясно
 - ⑥ Внушите и покажите, как он
будет состоять
 - ⑦ Визуализируйте. говорите картинно
 - ⑧ Приглашайте к покупке
[потому би вам не попробовать?
хотите купить прямо сейчас?]
 - ⑨ Не тяните с приглашением.
- Подкрепяйте аргументи фактично
[собирайте + отзивы]
- Покажете "+" от покупки и "-"
от отказа

ГЛАВНАЯ ПРОБЛЕМА

УЕИД

- "Не могу позволить" = не готов, вы не убедите меня купить". Убедите, это цена оправдана, указав на потребительскую стоимость > цене.
- Не спорьте о цене → к полерности
- Не говорите о цене, пока не спросят
- Указав цену сразу провалните далее, не акцентируйте внимание
- Если спрашивают сразу о цене, уклоняйтесь → на презентацию
- сравнивайте с более дорогими аналогами
- Укажите, как мало стоит однократное применение [ср с сигаретам или бензином]
- Если самый дорогой, не отрицайте, полюбуйтесь этим и объясните почему так
- РЕШЕНИЕ ОСНОВАННО НА ЧУВСТВАХ, А НЕ НА ЦЕНЕ

МЕТОДЫ

→ "Крутой поворот":

[Име нужно к ПТ! - Если мы
обязуемся доставить к ПТ?]

- Молчите после предложения. Ничего не говорите!!!
- Переспрашивайте много раз, когда кто-то "ломается"
- Второстепенная сделка [самовывоз или доставка]?
- Альтернатива: дом из 5 или 4-х комнат? [нет выборы не покупать]
- Сделка предложение: действует будто бы он уже согласился. [куда доставить?]
- Амортизм! [я проверю их сканер, а то разлетятся ли секунды!]
- Регулируйте достоинства в конце презентации и пригласите к покупке
- Выражайте сделки [дать товар в пользование или в зоомагазин!]
- Метод Франклина $\equiv \equiv \equiv$ $\equiv \equiv \equiv$ помогите заполнить "правильно" и реш. огевирно пусть пишет он
- Заполняйте формуляр и форму в конце: "Все готово, просто поставьте подпись!"
- История о таком же кл., кот был в той-же ситуации и купил и был счастлив позже или кто не купил сначала, но позвонил и вернулся спустя
- Метод уверенной ручки: благодарим, собирается уходить... [А всё же в том секрет? Почему вы не купили?] и возвращ. к делу!
- Прощая по рекомендации. Просите В предложить кто-то, как потенциальному кл., попросите его позвонить и предупредить о вашем звонке