**Запуск системы рекомендаций(Белгороков)**

Мнимое интервью, под предлогом мне очень важно ваше время. Беседу ведет тот кто спрашивает.

1- В конце анкетирования клиентов (при получении обратной связи), добавить фразу в анкету " Как вы думаете, кому б вы из ваших близких была бы интересно данное мероприятие?

2- Подарки небольшие. Придите к нам и получите что-то

3- Люди приходят в красивое.

4- Если начинаем разговор с себя, то неправильно.

Когда разговариваем с человеком нужно себя девальвировать. Нужно начинать с того, что важно для человека. То есть рекомендацию мы начинаем со слов " Пойди "В подарок", Пойди в "Красивое".

Предложение будет решением задачи, которое у него есть

Дать пользу человеку.

Рекомендация не продает продукт, а открывает диалог с человеком.

Переходим с состояния знать или не знать в Состояние личной беседы и взаимодействия

Продажа диалог

**Как говорить про себя?**

1. Опредеметится в глазах человека, чем проще тем лучше(Имя, Компания, чем занимается в 2 словах)

Через бенефиты человека с которым общаемся

-Стержневое (ключевое) обещание

Обещание разбиваем на 2 компонента:

1) Проблема с которой забираем человека, в которой он находится

2)Решение, в которое мы его приводим

С т.А в т. Б

После этого четко говорим, кого мы ищем и какие реомендации нам нужны

**Пример с презентации вставить ()меняют эту часть и эту 10:30**

**скайенг и яндекс**

Сделать банк данных текста, который человек будет писать для рекомендации:

-Чтоб люди не напрягались   
-человеческим языком

-скажи что от меня