A background image of a jewelry store with glass display cases and people. The image is dimmed to serve as a backdrop for the text.

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОДАЖ В ЮВЕЛИРНОМ САЛОНЕ

Начать курс

С помощью технологии продаж можно:



Увеличить
продажи



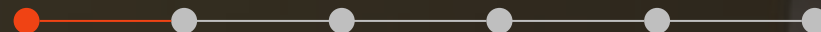
Создать личную базу
постоянных клиентов



Стать профессионалом
в области продаж



И главное – получать
стабильный доход



Этапы продаж



1 Установление
контакта



2 Выявление
потребностей



3 Презентация



4 Работа
с возражениями



5 Завершение
продажи



Установление
контакта

Выявление
потребностей

Презентация

Работа
с возражениями

Завершение
продажи

Как ты думаешь, что произойдет, если не устанавливать контакт с клиентом?

Нажми на плашку с правильным ответом

Клиент будет сам пытаться установить с тобой контакт

Желания пообщаться с тобой не возникнет, клиент не будет прислушиваться, доверять





Абсолютно верно! Если пропустить этот этап,
то клиент не будет прислушиваться
и доверять



Устанавливать контакт с клиентом
необходимо для того, чтобы
расположить клиента к себе,
вызвать у него интерес
и доверие



Установление
контакта

Выявление
потребностей

Презентация

Работа
с возражениями

Завершение
продажи

Как понять, что контакт
установлен?



Если клиент:



проявляет
интерес



отвечает на твои
вопросы



задает интересующие его
вопросы значит, тебе удалось!



Установление
контакта

Выявление
потребностей

Презентация

Работа
с возражениями


Завершение
продажи

Как понять, что ты выяснила
все потребности клиента?



У тебя в голове есть образ украшения, которое
подходит под потребности, а у клиента есть
более четкое понимание, что ему нужно





Абсолютно верно! У клиента попросту не появится желания приобрести это украшение



Этап презентации позволяет показать клиенту, что предложенное тобой украшение полностью удовлетворяет его потребности.

Как итог: презентация вызывает у клиента желание скорее стать его обладателем!



Установление
контакта

Выявление
потребностей

Презентация

Работа
с возражениями

Завершение
продажи

Как понять, что презентация прошла
успешно и можно двигаться дальше?



Клиенту нравится украшение,
он хочет его приобрести!



Установление
контакта

Выявление
потребностей

Презентация

Работа
с возражениями

Завершение
продажи

Следующий шаг презентации - обязательное предложение украшений в комплект!



+



+



Серьги

Кольцо

Брошь

Так клиент сможет сразу собрать полноценный завершённый образ! Ты, таким образом, сможешь увеличить свои показатели и, как следствие, свой доход!



Установление
контакта

Выявление
потребностей

Презентация

Работа
с возражениями

Завершение
продажи

Понять, что ты успешно отработала
возражения клиента, очень просто - клиент
выразит готовность совершить покупку 😊

