

**ЗАПОРУКА УСПІХУ –
ЧІТКЕ ФОРМУВАННЯ ЦІЛІ,
ДОТРИМАННЯ ОСНОВ
ПРОДАЖІВ ТА ОСОБИСТІСНА
НАПОЛЕГЛИВА
ХАРИЗМАТИЧНІСТЬ**



Основи успіху кожного МП формується на концепції “СІМ КРОКІВ ПРОДАЖ”



1. ПЛАНУВАННЯ. ПІДГОТОВКА

1.1. 5-ти хвилинка

(ранкова кава, настрої в команді, мотивація та підтримка один одного, зовнішній вигляд, перевірка наявності робочих інструментів)

1.2. аналіз кожного контакту

(територіальне розміщення, ЛПР, специфіка підприємства, наявність інформації на інших джерелах, ситуація в нас на сайті, цифри статистики, трафік сайту, ключові слова, актуальність банера)

1.3. формування денної цілі

(що плануємо продати)

1.4. шляхи досягнення цілі

(як будемо продавати)

1.5. умовна модель зустрічі

(що говоримо, як говоримо,

властивості – вигоди, аргументація вигод: цифри, переходи, трафік на сайт, банера, доцільні рубрики, сторінки клієнтів



2. ДОМОВЛЕНІСТЬ ПРО

ЗУСТРІЧ

Привітання
та звернення
по імені

Ділова
українська
мова

Позитивний
настрій

Власне
представлення
(імя, посада)

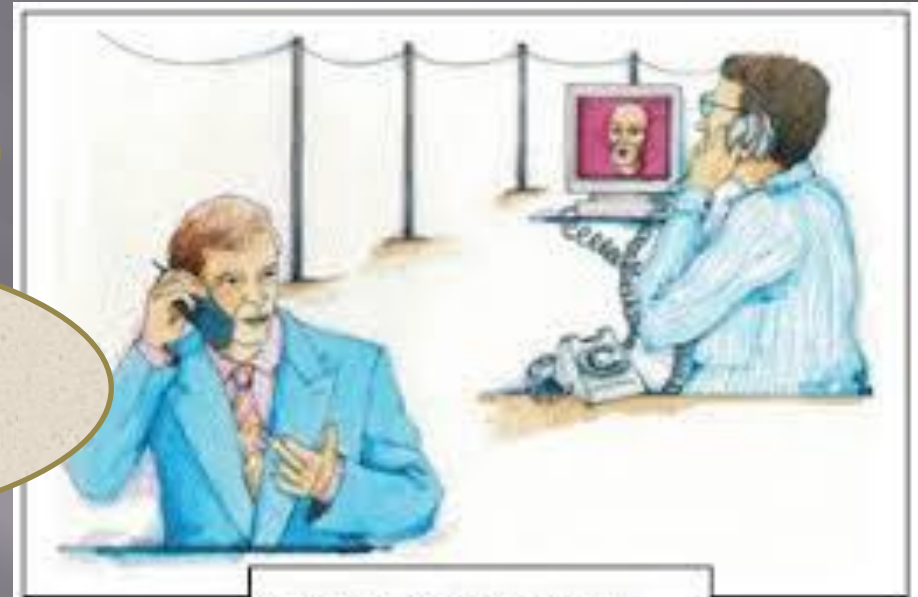
Обмеженн
я в часі

Мінімум
інформація,
лаконічність
пропозиції

Впевненість
в голосі,
чіткість в
словах

Фіксація
зустрічі

Актуальність,
важливість та
вигоди



Ви мене чуєте?

Основне – бажання

3. ФОРМУВАННЯ АТМОСФЕРИ.

ВСТАНОВЛЕННЯ КОНТАКТУ.

3.1. Встанова телесного з'язку (Правило 5 секунд, погляд "очі в очі")

3.2. Перші слова

(вітання, впевненність голосу, рухів, думок, усмішка)

3.3. Зручна поза

3.4. Комплімент бізнесу, влучний жарт, питання

3.5. Плавний перехід до виявлення потреби



Кілька прикладів встановлення контакту



video-0-02-05-bb7776ade71092d2e5731ce4ae9b1c9524ddefb56aa92534d0ff955b1f2ccbcf-V.mp4



video-0-02-04-3fabbef23d8b7998d39bd91bfb74b9c98edcb4778697c0945b2a30db5ce7c7f7-V.mp4



video-0-02-05-6af03f9ea06c5e834d78be9f99a93cf77326836a7731b188a2f63d35e53ff70c-V.mp4

4. ВИЯВЛЕННЯ ПОТРЕБИ

Потреби клієнта

Особливості підприємства

Хто цільова аудиторія

**ПРАВИЛЬНО
ВИЯВЛЕНА ЧИ
ВСТАНОВЛЕНА
ПОТРЕБА 90 %
ВАШОГО
УСПІХУ**



Види питань складаємо

Відкриті

Закриті



video-0-02-04-2f20d17d2c2a21252af140f6a3d458b0f9d37456735bb51187fa600059e43b88-V.mp4



video-0-02-05-1fd896932b760edf5e164312bda806758e417c7c8e7ac5d9bc29c46037ec2fe7-V.mp4



video-0-02-04-07f43a502f71f505d52502cdf21b63aaa9af3475707b4e473e4ed19d29c5a230-V

5. ПРЕЗЕНТАЦІЯ. РОБОТА З ЗАПЕРЕЧЕННЯМИ.



*Вступ

Про компанію, цілі
компанії

*Унікальність пропозиції

*Проблема

*Рішення

*Кульмінація вигоди

*Робота з запереченнями

*Підсумки

Фіксуємо домовленість



Як зробити з “НІ” – “ТАК”

Розуміння клієнта (погоджуємось з проблемою)

Шукаємо шляхи вирішення проблеми

Заводимо ще на одне коло,

мотивуючи та аргументуючи нашими переваги:

рентабельність та актуальність пропозиції, післяплата, помісячна робота

можливість відслідковувати результативність, доступ до сторінки,

підв'язка інтернет-джерел клієнта, зручність інтерфейсу,

варіанти способу оплати, необмежена кількість ключових слів,

лояльність цін, стабільність компанії, безкоштовне обслуговування

колцентру,

безкоштовне створення сторінки, при зупинці співпраці – інфо

та ключові залишаються, самостійний вибір рівня оплати і т.д.

6. ДОПРОДАЖА. АДМІНІСТРУВАНН Я.



- * Пропонуємо банер для підсилення ефекту чи розміщення в інші регіони
- * Вчасно закриваємо угоду в презентації
- * Заповнення заявки, потрібної інформації ЛПР та підприємства
- * Підсумки, пам'ятка, схема оплати.

7.

САМОАНАЛІЗ

* Чи досягнута ранкова ціль?



* Що було зроблено добре?

- Що можна покращити?

- Що змінюємо на наступний раз?

**НАПОЛЕГЛИВО!
ПОКРОКОВО!
ЧЕСНО ТА ПРОЗОРОО І НАМ
ВСЕ ВДАСТЬСЯ!!!**

