

**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)

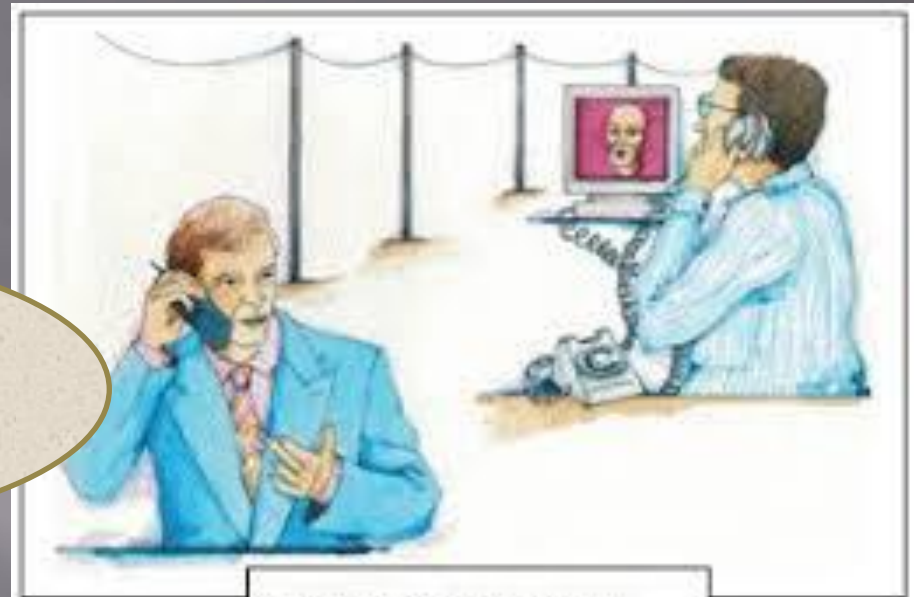
Обмеженн  
я в часі

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. Встановавте контакт не з найбільшого контакту  
(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 ПРОЗОРО І НАМ  
ВСЕ ВДАСТЬСЯ!!!**

