ОФИСМАГ®

Техника презентации с учетом типа клиента и его мотивационного запроса

Мини-тренинг

Март 2018

Какую информацию по мотивации клиента мы должны учитывать при проведении презентации?

1. Мотивационный тип
2. Текущий мотивационный запрос

Мотивационные типы клиентов

1. Низкая цена

2. Подарки и личная выгода

3. Смешанный тип:

   Низкая цена на ключевые позиции + Подарки и личная выгода

Упражнение 1: Презентация с учетом мотивационного типа клиента

1. Объединитесь в 2 мини-группы
2. Выпишите на флип-чарте не менее 5 преимуществ нашей Компании, как поставщика, для Мотивационного Типа:

   «Низкая цена» (группа 1)

   «Подарки и личная выгода» (группа 2)
3. Сформулируйте ССВ на выбранные преимущества
4. Время на выполнение – 7 минут

ОФИСМАГ®

Формула ССВ-презентации

СВОЙСТВО ТОВАРА* + (ХАРАКСТЕРИСТИКА) *С пояснением, если это необходимо.*	СВЯЗУЮЩАЯ ФРАЗА + *...это позволит Вам...* *...это дает возможность...* *...это обеспечит...* *..для Вас это означает...*	ВЫГОДА/ПОЛЬЗА КЛИЕНТА

В качестве слов-связок могут использоваться:

Для вас это означает Благодаря ... вы сокращаете Благодаря ... вы получаете Это позволяет Вам Это подтверждает За счет этого Вы экономите Это снижает Ваши Это создает благоприятные условия для ...	Благодаря этому вы становитесь ... Это обеспечивает Это повышает Это дает вам Это уменьшает Благодаря ... имеете возможность Это создает оптимальные условия Это избавляет Вас от ...

Запрос клиента и потребность клиента. В чем разница?

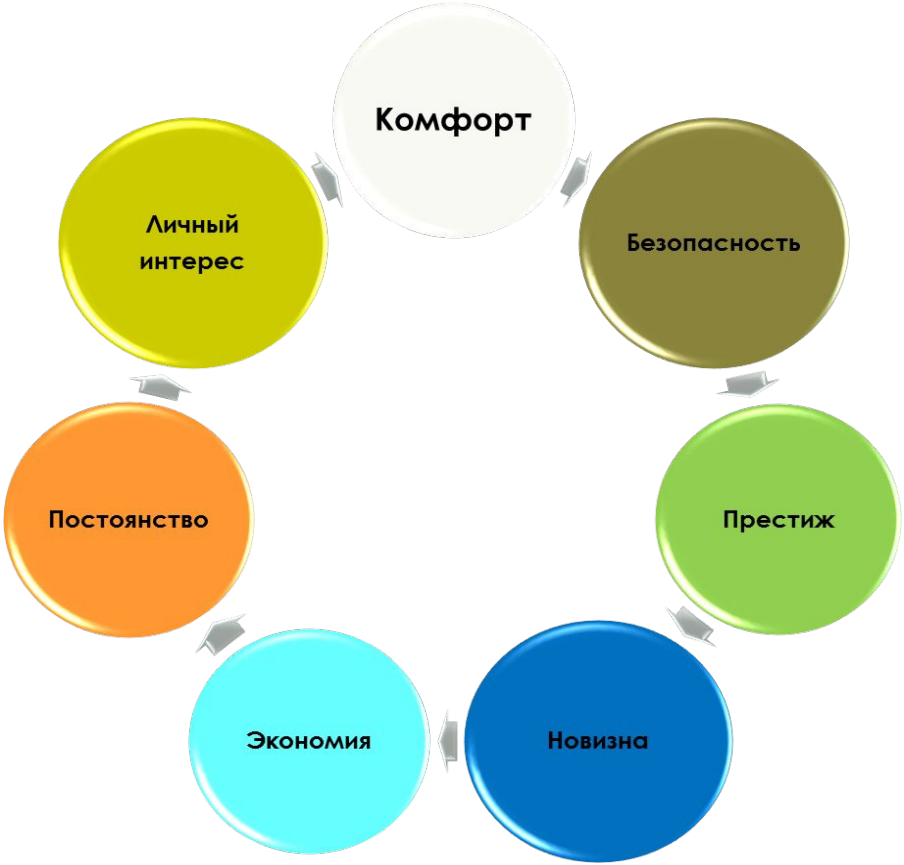
Запрос выражается фразой «**Я хочу** это»

Потребность – «**Почему** я этого **хочу**»

Важно!

1. За запросом клиента стоит **базовая потребность**, то, что **ценно** для клиента на текущий момент
2. Запрос клиента содержит **ключевые слова**, которые отражают **базовую потребность**

Базовые потребности клиента



Ключевые слова БПК

Мотив	Ключевые слова
Комфорт	Удобно
	Комфортно
	Просто
	Быстро
	Легко

Мотив	Ключевые слова
Безопасность	Уверенность
	Защищённость
	Безопасность
	Гарантии
	Репутация

Мотив	Ключевые слова
Престиж	Статус
	Престижно
	Эксклюзивно
	Изысканно
	Роскошно

ОФИСМАГ

Ключевые слова БПК

Мотив	Ключевые слова
Новизна	Новинка
	Ноу-хау
	Последнее слово
	Обновить
	Модный тренд

Мотив	Ключевые слова
Экономия	Посчитать
	Сэкономить
	Выгодно
	Дёшево
	Скидка

Мотив	Ключевые слова
Постоянство	Привычный
	Стабильный
	Как всегда
	Обычно
	Всегда

Мотив	Ключевые слова
Личный интерес	Для себя лично
	Бонус
	Подарок
	Интересно
	Бонусная программа

Пример презентации ССВ с учетом БПК

Торговый представитель: Чтобы понимать на чем мне делать акцент в нашей беседе, подскажите, пожалуйста, что для вас важно при выборе поставщика?

Клиент: Я не хочу переплачивать. Мне нужны минимальные цены.

Торговый представитель: Это замечательно! У нас много собственных марок, на которые нет никаких наценок. Благодаря этому, вы сможете приобрести необходимые категории товаров по самым низким ценам.

Упражнение 2: Презентация с учетом мотивационного запроса клиента

1. Объединитесь в 3 мини-группы
2. Каждая мини-группа получает карточку
3. По ключевым словам в описании определите мотивационный запрос клиента
4. На основании полученной информации подготовьте презентацию себя и Компании (товар, сервисы, акции, ИМ), как потенциального поставщика
5. Время на выполнение – 7 минут

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!