

РАБОТА МЕТОДОМ РАЗДАЧИ КАТАЛОГОВ ПО ДОМАМ И КВАРТИРАМ

Поучительная презентация

Главная Задача

Раздать как можно больше каталогов

Заинтересовать клиента

Собрать заказов на максимальную сумму

Гордится собой)

Что нужно учитывать для раздачи каталогов по квартирам

- ▣ Внешний вид здания
- ▣ Наличие хороших окон
- ▣ Наличие машин перед подъездами
- ▣ Чистота подъезда

Как повысить шансы на раздачу Каталогов

- ▣ Внешний вид
- ▣ Настроение
- ▣ Поведение
- ▣ Стойка(стоять прямо, не корячась)

Статистика

- По статистике выявленной Первооткрывателем Евгениям Лукши Ученика Кирилла Воробьёва Каждый третий человек принимает у тебя Каталог

Звонок в Дверь

1)-Звонок(Стук)в дверь

2) При звонке в дверь жильцы часто задают вопрос

Вопрос:Кто там?

Ответ:Соседи

При таком ответи вам откроют дверь с 80% успехом

На Вопрос Откуда вы ,Вам необходимо ответить с Соседнего дома (Как никак соседи)

Попроси уделить себе пару минут.

Плюсы и минусы

- ▣ Люди к вам могут быть как и вежливыми и приятными.
- ▣ Так и некультурными и оскорбительными
- ▣ Так как это их территория они всегда остаются правы

Как я завлекал Человека вырывать каталог у меня из рук

Начало Диалога.

Доброе утро(день(вечер.

Это вам каталог Орифлейм посмотреть на
(Время).

У нас Большие Акции(Выгодные
предложения) в честь праздников
(Праздники).

Обязательно посмотрит вы будите в восторге .

Тем самым заманивая клиента.

Показав пробники вы повышаити свои шансы
на успех

Хитрости

- На каталог наклейте записанные вами на листочек самые интересные и выгодные предложения с каталога (самые дешёвые) тем самым клиент поймет что это не втюхивание и доверится вам
- Создать не кии квестики для клиента