



СКРИПТ ПО ПРОДАЖЕ В РАССРОЧКУ



ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Цель продажи в Рассрочку:

- Увеличение среднего чека
- Увеличение кол-ва позиций в чеке

Задача Эксперта предлагать Рассрочку:

- у Клиента **нет денег** ;
- у Клиента **не хватает денег** для покупки.

ПРОСТО ПРОДАВАЙ! **БЫСТРО** ОФОРМЛЯЙ! **КРУТО** ЗАРАБАТЫВАЙ!

«РЕАЛЬНОСТЬ»

ЗАПРЕЩЕНО

**ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬ КЛИЕНТА
С ОПЛАТЫ НАЛИЧНЫМИ
НА Рассрочку!**

**ИСПОЛЬЗУЙ Рассрочку
КАК ИНСТРУМЕНТ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ!**

АЛГОРИТМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В Рассрочку

ПРИСОЕДИНИСЬ

УТОЧНИ

СКАЖИ АРГУМЕНТЫ

КОНТРОЛЬНЫЙ ВОПРОС

ПРИМЕР 1 ПРЕДЛОЖЕНИЯ «НЕТ ДЕНЕГ»

ПРИСОЕДИНИСЬ

- Согласен (на), что у нас не всегда есть возможность купить, то, что понравилось сразу.

УТОЧНИ

- Вам нравится выбранная модель?
- Это то, что Вы хотели?

СКАЖИ
АРГУМЕНТЫ

- У нас сейчас действуют выгодные условия по Рассрочке.
- Для наших клиентов, без комиссий, скрытых процентов и переплат, при этом покупая мебель в Рассрочку сейчас - **Вы экономите**, так как цена на выбранную модель ниже рыночной на 30%.
- Оформляя покупку в Рассрочку сейчас Вы уже в ближайшее время будете пользоваться мебелью и наслаждаться комфортом и уютом.

КОНТРОЛЬНЫЙ
ВОПРОС

- Давайте рассчитаем? Давайте оформим?

ПРИМЕР 2 ПРЕДЛОЖЕНИЯ «НЕТ ДЕНЕГ»

ПРИСОЕДИНИСЬ

- Понимаю, для меня тоже важно при покупке, рассчитывать на наличные, которые останутся.

УТОЧНИ

- *Имя клиента*, когда вы планируете совершить покупку?
- *Не знаем пока... не планировали в ближайшее время, т. к. потратились на ремонт...*

СКАЖИ
АРГУМЕНТЫ

- Я просто почему спрашиваю!?
У нас несколько банков партнёров, готовых подобрать для вас оптимальные условия покупки товара без денег (без первоначального взноса). Вы можете приобрести понравившуюся модель уже сегодня без дополнительных затрат.

КОНТРОЛЬНЫЙ
ВОПРОС

- Давайте оформим пока предложение еще действует? А первую сумму оплатите только через месяц, пользуясь при этом новой мебелью.

ПРИМЕР 1 ПРЕДЛОЖЕНИЯ

«НЕ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ НА ДОРОГУЮ МОДЕЛЬ»

ПРИСОЕДИНИСЬ

- Да, действительно стоимость играет важную роль при выборе.

УТОЧНИ

- Цена – это единственное, что останавливает от покупки? Мебель мы же выбираем на долгое время, и здесь **согласитесь** всегда важно, чтобы выбранная мебель максимально подходила и нравилась Вам, тем более, что в этой модели есть... (перечисли преимущества дорогой модели) .

СКАЖИ
АРГУМЕНТЫ

- У нас сейчас для наших клиентов действуют самые выгодные условия по рассрочке с разным сроком – 6, 12, 24 месяца.
- Давайте с Вами прямо сейчас посчитаем недостающую сумму в Рассрочку. Вы сможете внести ту часть суммы, которая есть первоначальным взносом, остальную часть погасить когда будет удобно, при этом приобретете именно понравившуюся модель, которая будет радовать Вас и Ваших близких.
- Давайте рассчитаем какой ежемесячный платеж?
- Давайте оформим?

КОНТРОЛЬНЫЙ
ВОПРОС

ПРИМЕР 2 ПРЕДЛОЖЕНИЯ

«НЕ ХВАТАЕТ ДЕНЕГ НА ДОРОГУЮ МОДЕЛЬ»

ПРИСОЕДИНИСЬ

- Для меня тоже при выборе товара важна цена.
- Что для Вас важнее: «Качество сна и здоровье или цена дивана?»

УТОЧНИ

- Петр Петрович, вы работаете?
- Да...

СКАЖИ АРГУМЕНТЫ

- Я просто почему спрашиваю!? Любой человек одну треть своей жизни проводит во сне, и, согласитесь, от качества сна и нашего самочувствия зависит в том числе наша работоспособность. Кстати, работающим клиентам чаще одобряют Рассрочку. Пойдемте, я вам что-то покажу...*

КОНТРОЛЬНЫЙ ВОПРОС

- Для Вас важно качество дивана и сна ?
- Готовы оформить Рассрочку?

* Рассчитываем Рассрочку на дорогой диван, приводим сравнение цены, говорим о преимуществе досрочного погашения.

ПРИ ОТКАЗЕ ОТ РАССРОЧКИ

Ой, нет... не нужны нам эти Рассрочки

А уточните, пожалуйста, почему так категорично настроены?

Да брали уже, знаем что это такое..

Многие клиенты так думают (понимаю Вас). Вы правы - покупка точно должна быть максимально выгодной для Вас. Выбранная Вами модель - это самый выгодный на рынке вариант, да еще с таким набором полезных функций. А то, что касается Рассрочки (интрига)* ... Пойдемте, я вам кое-что покажу.

Ведем клиента за рецепцию и делаем самый выгодный расчет.

ВАЖНО!

Озвучить клиенту все условия Рассрочки в сравнении с ценой конкурентов.

*Фраза - «Пойдемте, я вам что-то покажу», отлично работает когда Клиент хочет подумать. Он идет за ПК к рецепции в ожидании чего-то особенного.