

# Игра

## «ТИП за углом»

<b>ТИПЫ КЛИЕНТОВ</b>	<u>100</u>	<u>200</u>	<u>300</u>	<u>400</u>	<u>500</u>	<u>700</u>	<u>1000</u>
<b>СОВЕРШЕН ИЕ ПРОДАЖИ</b>	<u>100</u>	<u>200</u>	<u>300</u>	<u>400</u>	<u>500</u>	<u>700</u>	<u>1000</u>
<b>МОТИВЫ и ВОЗРАЖЕН ИЯ</b>	<u>100</u>	<u>200</u>	<u>300</u>	<u>400</u>	<u>500</u>	<u>700</u>	<u>1000</u>

- Спонтанный
- Вынужденный
- Профессиональны  
й
- Традиционный

[назад](#)

# Вынужденный

[назад](#)

# Профессиональный

[назад](#)

# Спонтанный

[назад](#)

# Традиционный

[назад](#)

## ТЦ

- Традиционные
- Спонтанные

## STREET

- Профессиональные
- Традиционные
- Вынужденные

[назад](#)

Среднее время пребывания в  
магазине формата **street** – от 4,5 до  
14,8 минут

Среднее время пребывания в магазине  
формата **ТЦ** – от 3,46 минут до 8,1

**МИНУТ**

[назад](#)

- По типу - спонтанный покупатель
- Быстрый заход в торговый зал
- Проводит около 1 минуты у первой витрины
- Осматривает 2-3 витрины
- Общее время на осмотр витрин в среднем 1,8 минуты

[назад](#)

- Заходит обычно вторым
- Выглядит ведомым,
- С продавцом общается преимущественно через своего спутника

[назад](#)

- Вовлекать в общение,
- Уточнять потребности,
- Строить презентацию, исходя из его пожеланий

[назад](#)

- Установление контакта в течение первой минуты
- Нейтральное начало разговора
- Включение в ритм
- «Закрытая дверь»
- Задавать вопросы по выяснению потребностей

[назад](#)

# Для вынужденного

[назад](#)

# Для спонтанного

[назад](#)

- Прямое предложение
- Непрямое (косвенное) предложение
- Мнимая альтернатива
- Вопросы на будущее
- Последний шанс
- Аншлаг
- Суммирование выгод
- Предложение выбора
- Завершение уступкой

[назад](#)

# Возражения по:

- Качеству
- Цене
- Времени

[назад](#)

# Свойство типичности

- Качество
- Цена

[назад](#)

- Цена
- Время

покупателя

[назад](#)

- Цена
- Время

покупателя

[Назад](#)

- Качество
- Цена
- Время

- Привязанность
- Гордость (престиж)
- Экономия
- Комфорт
- Новизна
- Безопасность

<p><b>ТРАДИЦИОННЫЙ</b></p> <p>Комфорт Безопасность Экономия Гордость (престиж)</p>	<p><b>ВЫНУЖДЕННЫЙ</b></p> <p>Безопасность Комфорт Экономия Привязанность</p>
<p><b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ</b></p> <p>Гордость (престиж) Комфорт Безопасность Новизна</p>	<p><b>СПОНТАННЫЙ</b></p> <p>Новизна Гордость (престиж) Комфорт Экономия</p>

[назад](#)