

# Игра

## «ТИП за углом»

|                                     |            |            |            |            |            |            |             |
|-------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| <b>ТИПЫ<br/>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<br/>ИЕ<br/>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<br/>ВОЗРАЖЕН<br/>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<br/>Безопасность<br/>Экономия<br/>Гордость (престиж)</p>    | <p><b>ВЫНУЖДЕННЫЙ</b></p> <p>Безопасность<br/>Комфорт<br/>Экономия<br/>Привязанность</p> |
| <p><b>ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ</b></p> <p>Гордость (престиж)<br/>Комфорт<br/>Безопасность<br/>Новизна</p> | <p><b>СПОНТАННЫЙ</b></p> <p>Новизна<br/>Гордость (престиж)<br/>Комфорт<br/>Экономия</p>  |

[назад](#)