

Автомат продаж

Тема 7

Организация продающего
пространства.

Сбытовая структура.

Технологии продаж

- Доверительный маркетинг
- Консультативные продажи
- Персональные продажи
- Маркетинг отношений

Метод многоступенчатых продаж SPIN Нил РЭКХЕМ

Situation Problem Implication Need-payoff

Ситуация - Проблема - Значение - Оплата потребности

Технология продаж SPIN

Метод многоступенчатых продаж

Продажа с первого раза - эмоция

- После презентации 10 ключевых моментов
- Человек вспоминает 5-7
- Через неделю 2-5

Соответственно изменяется энтузиазм

– потеря покупателя

Простая продажа имеет два результата:

Продажа или Отказ

Технология продаж SPIN

Метод многоступенчатых продаж

Чем выше цена, тем сложнее продажа

Продажа сложных и дорогостоящих продуктов

ведет к продаже долгосрочных отношений

Возрастает важность деловых обоснований покупки

Покупка = Продукт + Продавец

Результат переговоров:

- Продажа
- Прогресс (ведет к действиям по направлению к продаже)
- Отсрочка
- Отказ

Технология продаж SPIN

СПИН - искусство задавать вопросы

С – ситуационные вопросы

П – проблемные вопросы

И – извлекающие вопросы

Н – направляющие вопросы

Цель вопросов – выяснить потребности:

Вопросы заставляют покупателя говорить

Вопросы контролируют внимание

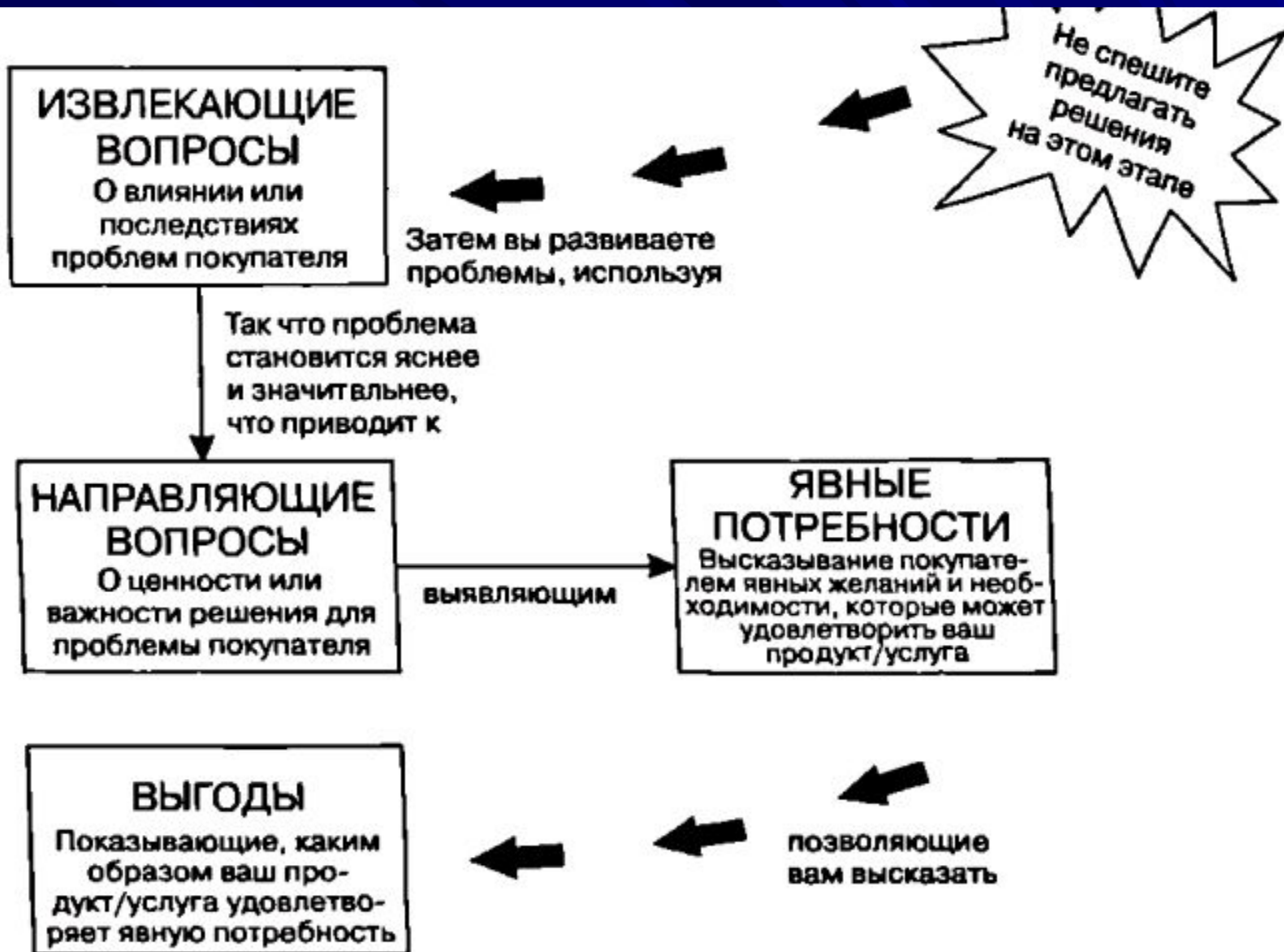
Вопросы раскрывают потребности

Вопрос убеждает

Технология продаж SPIN

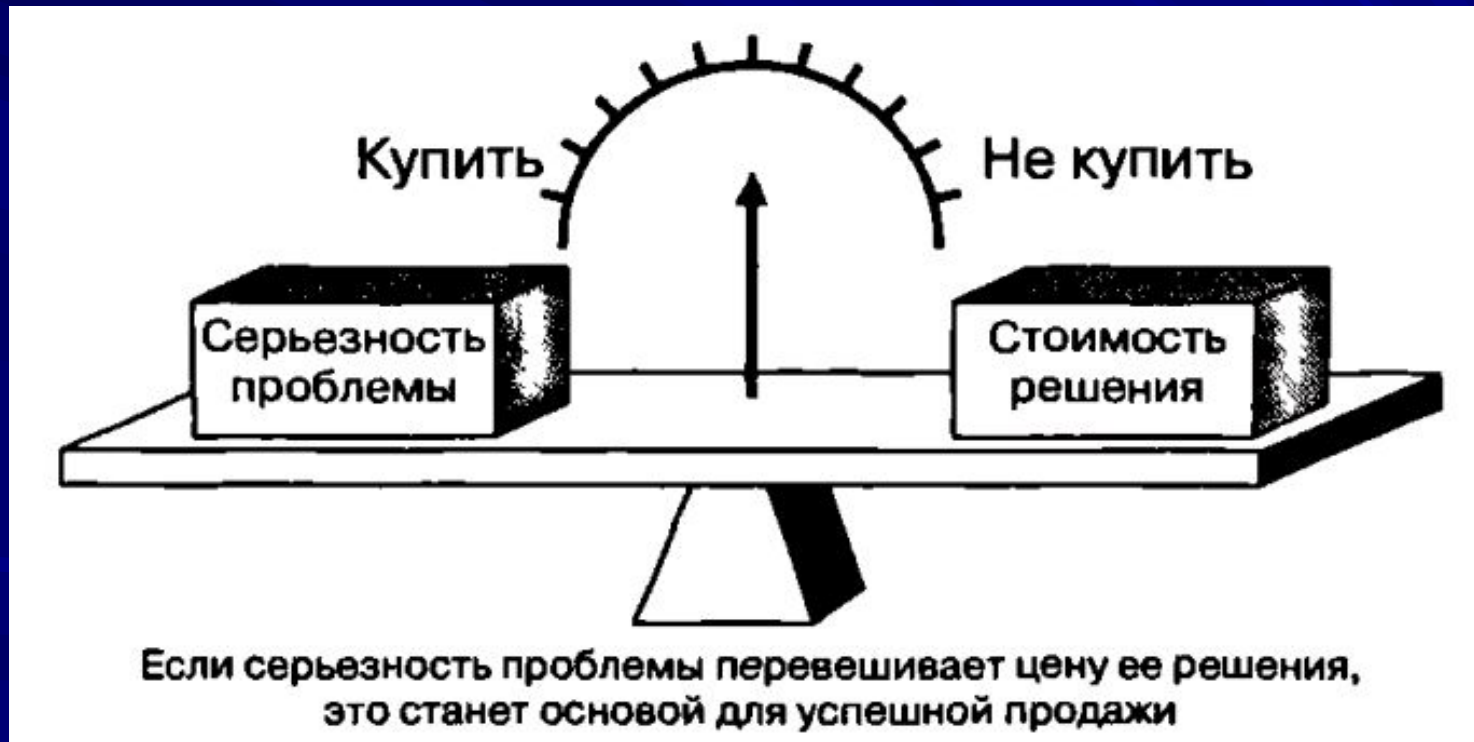


Технология продаж SPIN



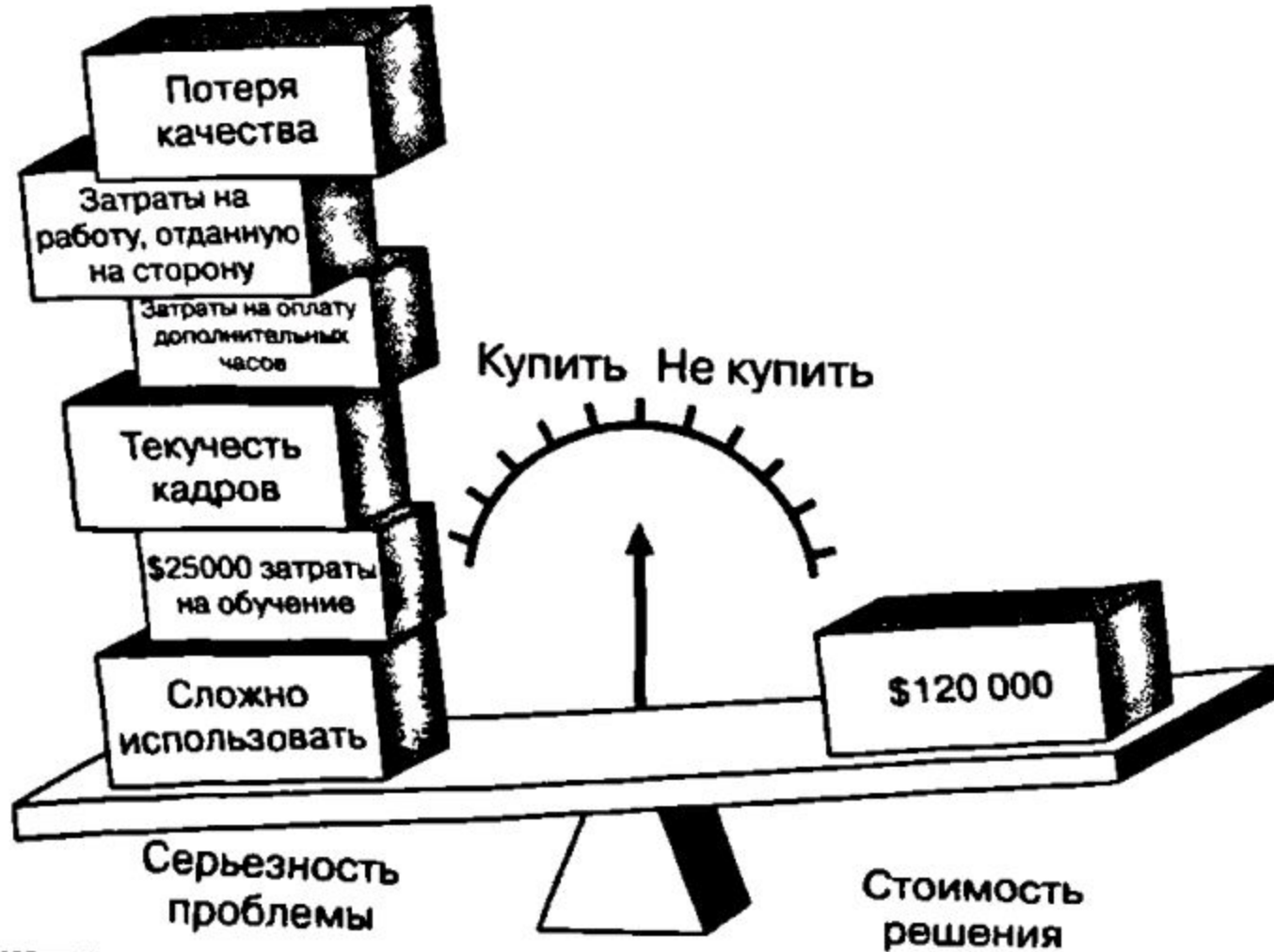
Технология продаж SPIN

- На решение будут влиять другие люди
- Проблемы начинаются с небольших недостатков и могут долго развиваться
- Потребности чаще выражаются рационально и перерастают в эмоциональные



Цель предложения обосновать покупку

Технология продаж SPIN



Технология продаж SPIN

1. **Думайте о чем спросить, а не что рассказать**
2. **Соблюдайте определенную последовательность вопросов**

Ситуационные – проблемные – извлекающие – направляющие -

постепенно раскрывающую явную потребность клиента

3. **Анализируйте продукт с точки зрения решения проблем клиента**

4. **Совершенствуйте свои навыки с учетом деталей поведения**

Технология множественных продаж

1.Сообщение или короткий рекламный блок выявляет потребности
Знакомство «а что у вас...»

2.Коммерческое предложение на сайте продает продукт первого уровня + ценную информацию через рассылку

3.Система предпродажной подготовки продает поэтапно:

- Все обоснования покупки
- Он лайн семинары, Дни клиента, Демонстрации
- Диагностику
- Оздоровительные сеансы
- Более дешевые продукты первого уровня
- Прибор для себя
- Комплект для семьи
- +специализированные приборы
- +приборы для домашних животных
- Приборы для окружения – **партнерский маркетинг**

Маркетинг отношений

Партнерская программа

Вообразите себе результат, когда ваши товары и услуги рекламируют сотни, тысячи партнеров по всей сети, в тех местах, где вы и не догадывались размещать рекламу и вы не платите за эту рекламу, а только за результат!

- Именно с помощью собственной партнерской программы вы построите свою бизнес империю за малое время и без больших финансовых затрат!
- Многократное увеличение трафика и продаж, а следовательно вашей прибыли
- Не требуется много времени на раскрутку проекта
- Нулевые расходы на рекламу - Вы платите только за результат!
- Неограниченное число партнеров

Автомат Продаж



Конференции

Интернет-пейджеры

Продающее пространство

Блог



Продающие сайты с автоответчиками

SEO

Контекстная реклама

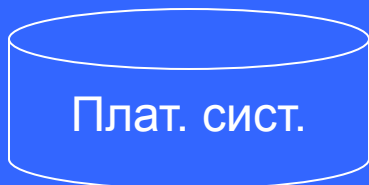
Поисковые системы



Тематический центр
Рассылка

Партнерская программа

Интернет
Магазин



Плат. сист.

Доставка

Сайты
Агентов и
партнеров

- Вирусный маркетинг
- Блогосфера
- Видеосервисы
- Социальные сети
- Совместные проекты
- Статейный маркетинг
- Рассылки
- Форумы
- Электронные СМИ
- Доски объявлений
- Обмен ссылками
- Баннерная реклама

Маркетинг отношений на информационном рынке

- Знакомство. Расширяем круг друзей, связей, возможностей
- Выявление потребностей
- Передача ценной информации (статьи, рассылка)
- Предложение решения через автомат продаж:
 - Система предпродажной подготовки (СПИН)
 - Автоматизация продаж + подарки
- Послепродажное обслуживание
- Клуб клиентов (отзывы + рекомендации)
- Партнерская программа

Клиент ВСЕГДА получает больше, чем ожидал!.

Жду Ваших предложений сообщений и звонков!

Центр Делового Развития <http://3Центр>
Делового Развития <http://3cdr.com>

Виртуальный клуб предпринимателей
<http://virtrealclub.com>

Автомат Продаж <http://automatsales.com>



Для личного общения Зырянов Сергей
тел. +7(812)3618120, +7(911)7791756
Skype bonsayspb