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

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

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

СПИН - искусство задавать вопросы

С – ситуационные вопросы

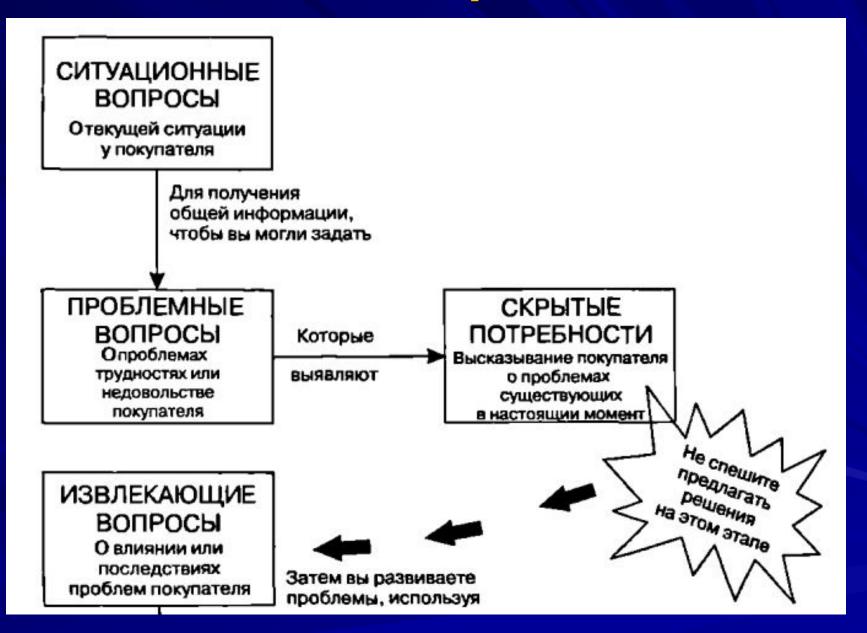
П – проблемные вопросы

И – извлекающие вопросы

Н – направляющие вопросы

Цель вопросов – выяснить потребности:

Вопросы заставляют покупателя говорить Вопросы контролируют внимание Вопросы раскрывают потребности Вопрос убеждает



ИЗВЛЕКАЮЩИЕ ВОПРОСЫ

О влиянии или последствиях проблем покупателя



Затем вы развиваете проблемы, используя

Так что проблема становится яснее и значитвльнее, что приводит к

НАПРАВЛЯЮЩИЕ ВОПРОСЫ

О ценности или важности решения для проблемы покупателя

выявляющим

ЯВНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Не спешите предлагать

на этом этапе

Высказывание покупателем явных желаний и необходимости, которые может удовлетворить ваш продукт/услуга

выгоды

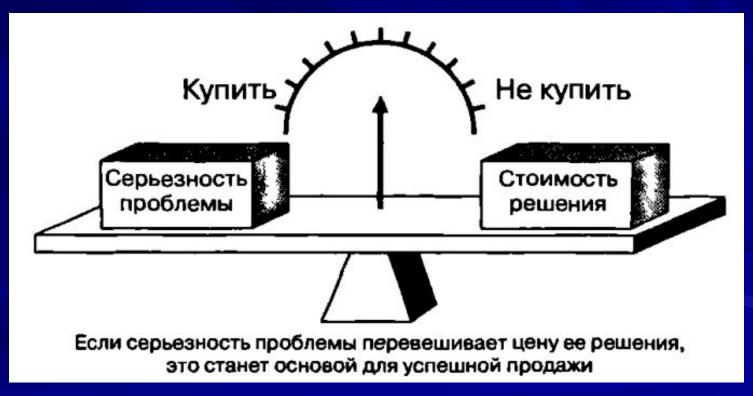
Показывающие, каким образом ваш продукт/услуга удовлетворяет явную потребность



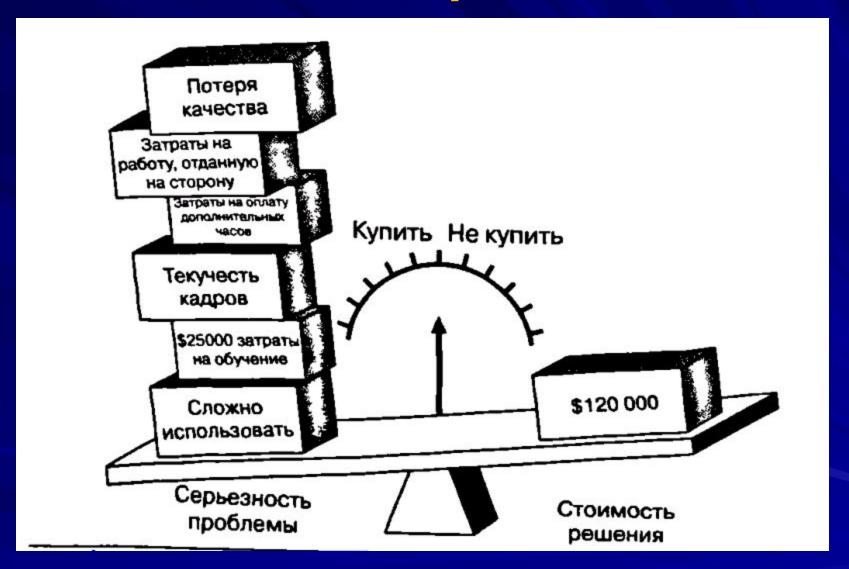


позволяющие вам высказать

- •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



- 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

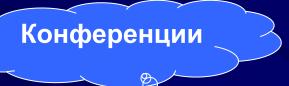
Автомат Продаж



Контекстная реклама

- 1. Полезный продукт
- 2. Целевая аудитория
- 3. Механизм привлечения
- 4. Копирайтинг
- 5. Сделка! СПИН
- 6. Постоянный клиент, Отзывы
- 7. Партнер

заказ



Интернет- пейджеры

Продающее пространство

Бл О О

Тематический центр

Рассылка

Интернет Магазин

Плат. сист.

Доставка

Продающие сайты с автоответчиками

> Партнерская программа

Сайты Агентов и партнеров

SEO

Контекстная реклама Поисковые системы



- 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://3 Центр 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