

# Продажбен подход

Вивател



# Продажбената реалност

- **Клиентите** са объркани от огромния избор.
- Често са разочаровани от направената покупка.
- Отблъснати са от агресивни продавачи.
- Мнителни са към предложения за по-добра оферта.



- **Продавачите** действат неестествено.
- Чувстват се недооценени.
- Принудени са да използват заучени реплики.
- Губят доверие в ръководителите си.

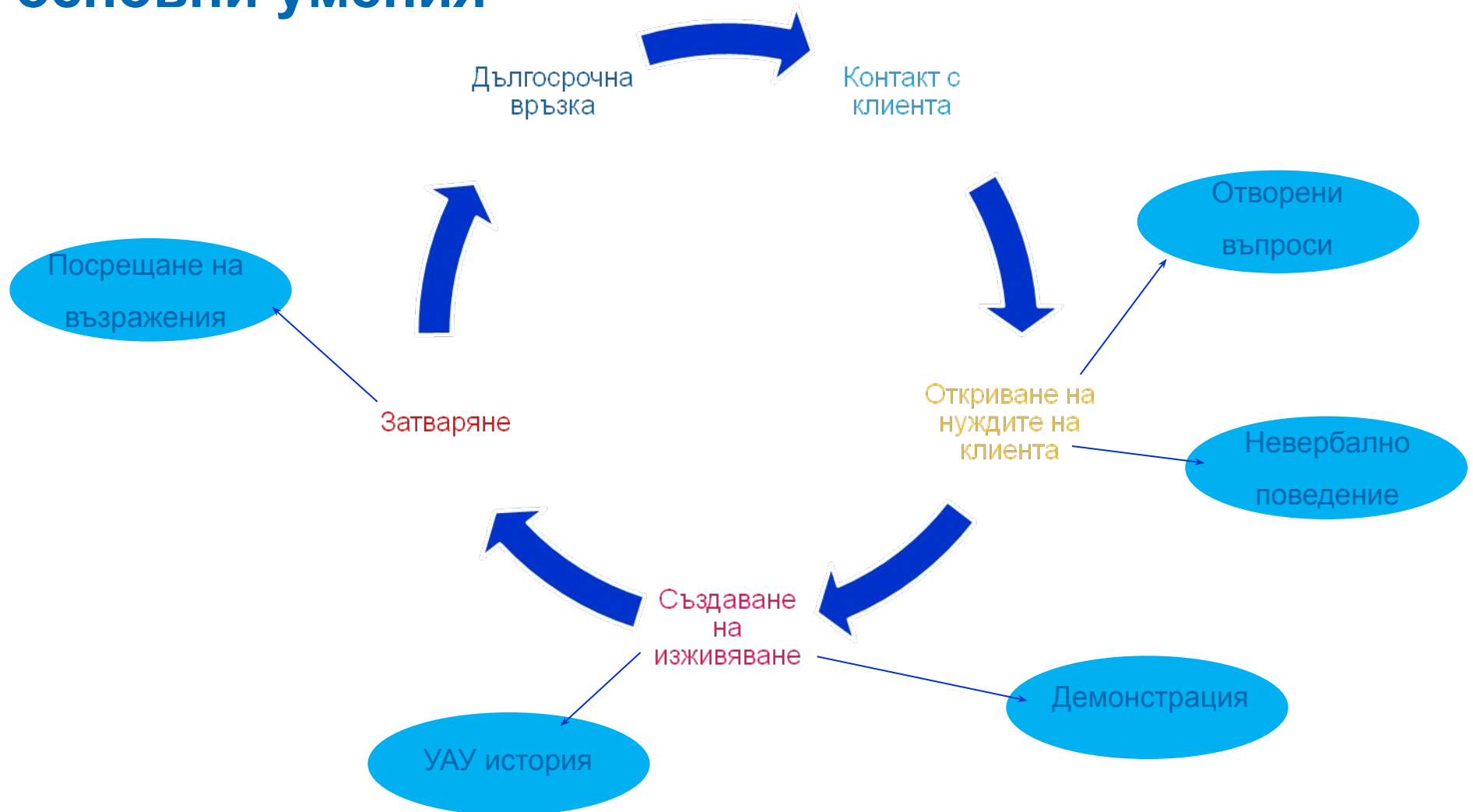
# Продажбена философия

- Развива уменията за продажба, а не заучени реплики.
- Гъвкава е и може да се приложи към всеки продукт/услуга.
- Отчита и използва индивидуалните характеристики, както на клиента, така и на продавача.
- Позволява творчество.
- По-човешка е от продажбения сценарий.

# Етапи на продажбената философия



# Етапи на продажбената философия — основни умения



# Примерен диалог

- Здравейте, какво Ви води при нас днес?
- Само разглеждам.
- Разгледайте свободно. Ако имате нужда от нещо, аз съм ето там.... Виждам, че разглеждате Nokia 7610. Какво ви интересува в него?
- Изглежда добре. Харесвам плъзгащи.
- Вие сякаш държите на дизайна. А повече ли Ви харесват такива олекотени устройства или предпочитате нещо по-солидно в ръката си?
- Сякаш бих предпочел нещо метално.
- Разполагаме с няколко много добри предложения в тази категория. Вие какво основно ползвате в устройството?
- Често ползвам Интернет, за да проверявам пощата си.
- Доколкото разбирам, Вие искате метално устройство, което изглежда добре и с което да имате достъп до Интернет, за да проверявате пощата си. Също така харесвате плъзгащи. Как Ви изглежда това устройство?
- Доста добре.

# Примерен диалог

- Слайдер с изцяло метална конструкция и огромен дисплей, за да проверявате пощата си лесно и удобно. Освен това имейлите Ви ще пристигат на устройството в момента, в който попаднат в пощенската Ви кутия. Представете си колко време би Ви спестило това! А настройката е изключително лесна. Нека Ви покажа!

**(Консултантът демонстрира като въвежда потребителско име и парола. Програмата изисква Интернет, за да свали съобщенията.)**

- Не са Ви необходими никакви други данни или сложни настройки. Разбрахте ли всичко?

Опитайте и Вие!

**(Клиентът пробва да въведе своя адрес.)**

- Просто си представете, че чакате много важен имейл, а разполагате с обикновен телефон.

Как през 2 минути влизате в браузъра, чакате да зареди страницата с пощата Ви, въвеждате паролата и връзката се разпада и как започвате всичко отначало. Много изнервящо нали? А колко по-лесно би било всичко с това устройство тук!? Когато Ви изпратят мейла, просто ще го получите веднага. Изглежда доста добре, нали?

# Примерен диалог

- Да.
- С каква карта смятате да го използвате?
- Знаете ли не съм много сигурен. Бих искал да има и телевизия, а и ми се вижда малко скъпо.
- Разбирам. Искате да можете да гледате телевизия и Ви се вижда скъпо. А телевизията толкова ли е важна за Вас?
- Не толкова. Просто искам да се развличам с нещо докато чакам по срещи.
- С това тук разполагате с директен достъп до милиони видеоклипове от всеки жанр. Това не е ли добра алтернатива?
- Да, наистина, но цената...



# Примерен диалог

- Знаете ли, колко ще Ви струва да закупите отделно телефон и PDA устройство за имейлите Ви? А ако добавите и GPS приемник, цифров фотоапарат, музикален плеър с радио. Сумата изглежда доста по-голяма, нали?
- Да.
- А това устройство определено Ви харесва?
- Е, да
- Искате ли да Ви го покажа и в бяло?
- Да.
- Към коя програма сте се насочил?

**(След края на продажбата.)**

- Мисля, че направихте чудесен избор. Заповядайте отново, ако имате нужда от още нещо.

Благодарим за вниманието!