



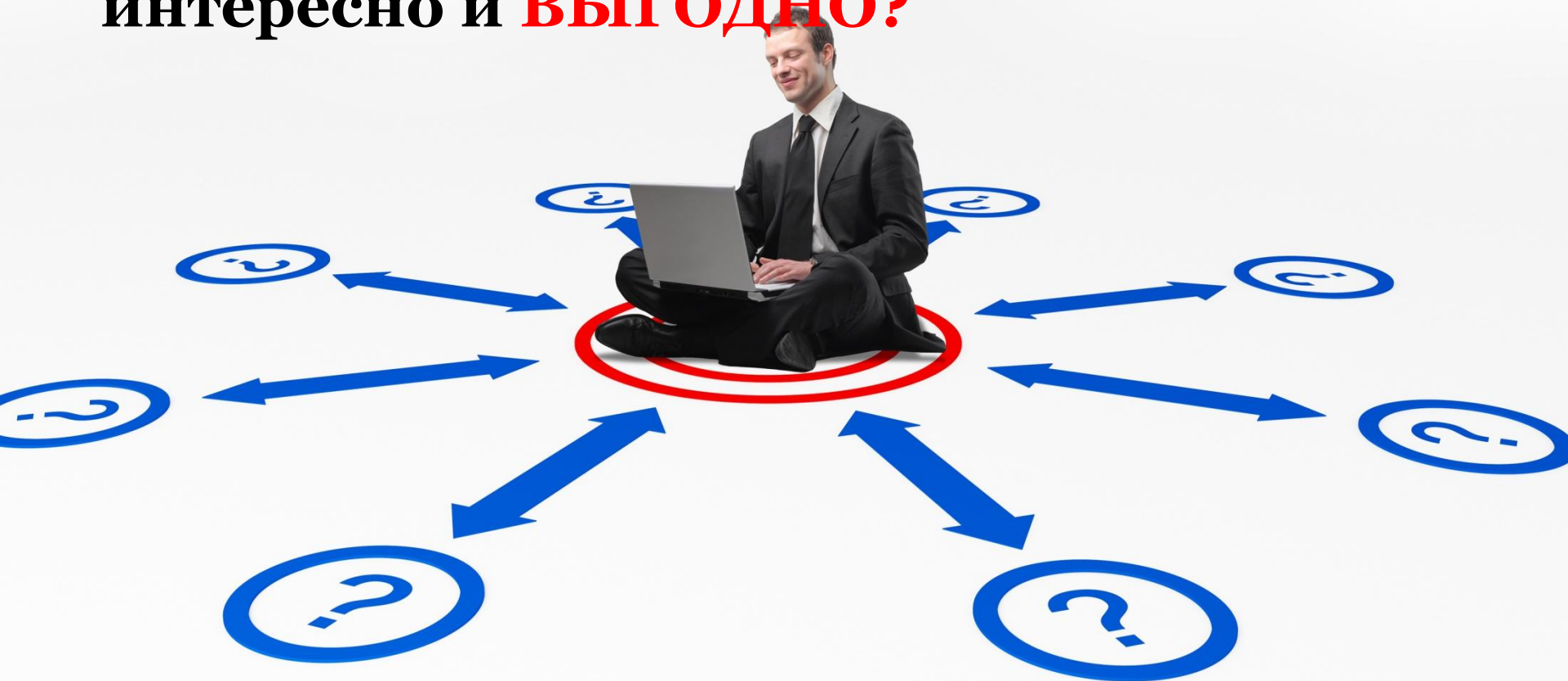
# Стратегия выхода на холодный рынок. Зачем Вам это надо?



# Шаг 1

**Определиться с целевой аудиторией:**

- Кто наши клиенты?
- Кому это может быть действительно интересно и **ВЫГОДНО?**



# Шаг 2

**Составить бизнес-план своего**

**проекта:** - Куда и когда Вы будете звонить или ходить. Какие сроки вы решили отвезти для работы над своим проектом.

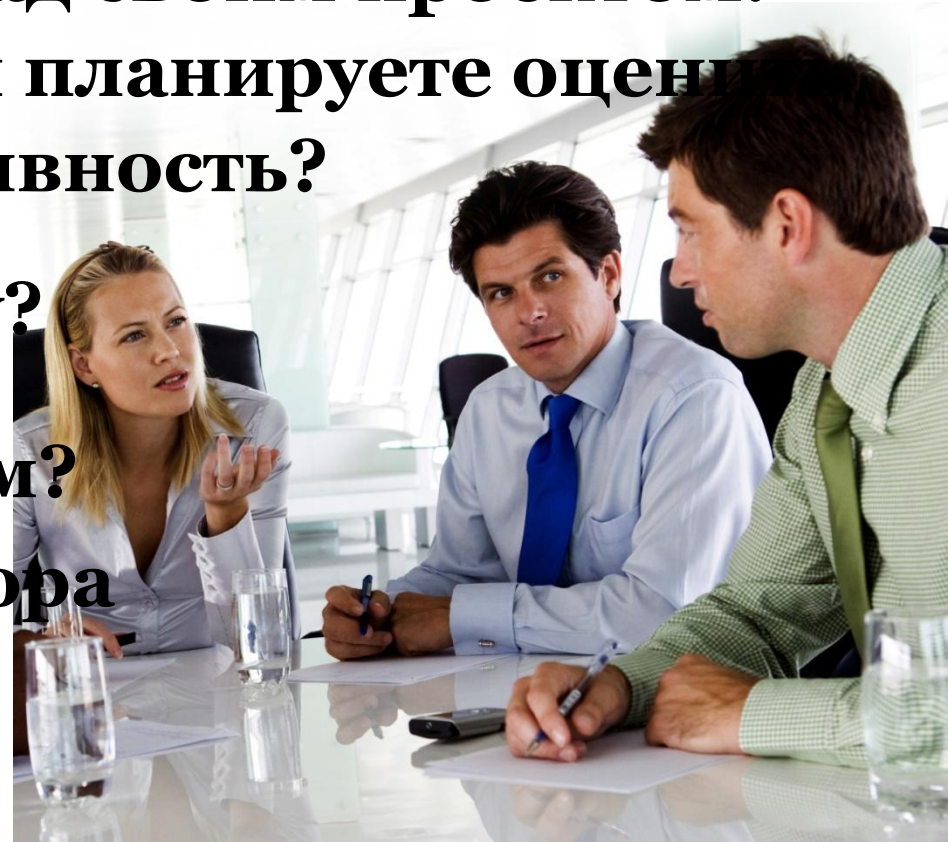
Через какое время вы планируете оценить собственную эффективность?

- Что это даст клиенту?

- Что это принесет Вам?

На какой итог разговора

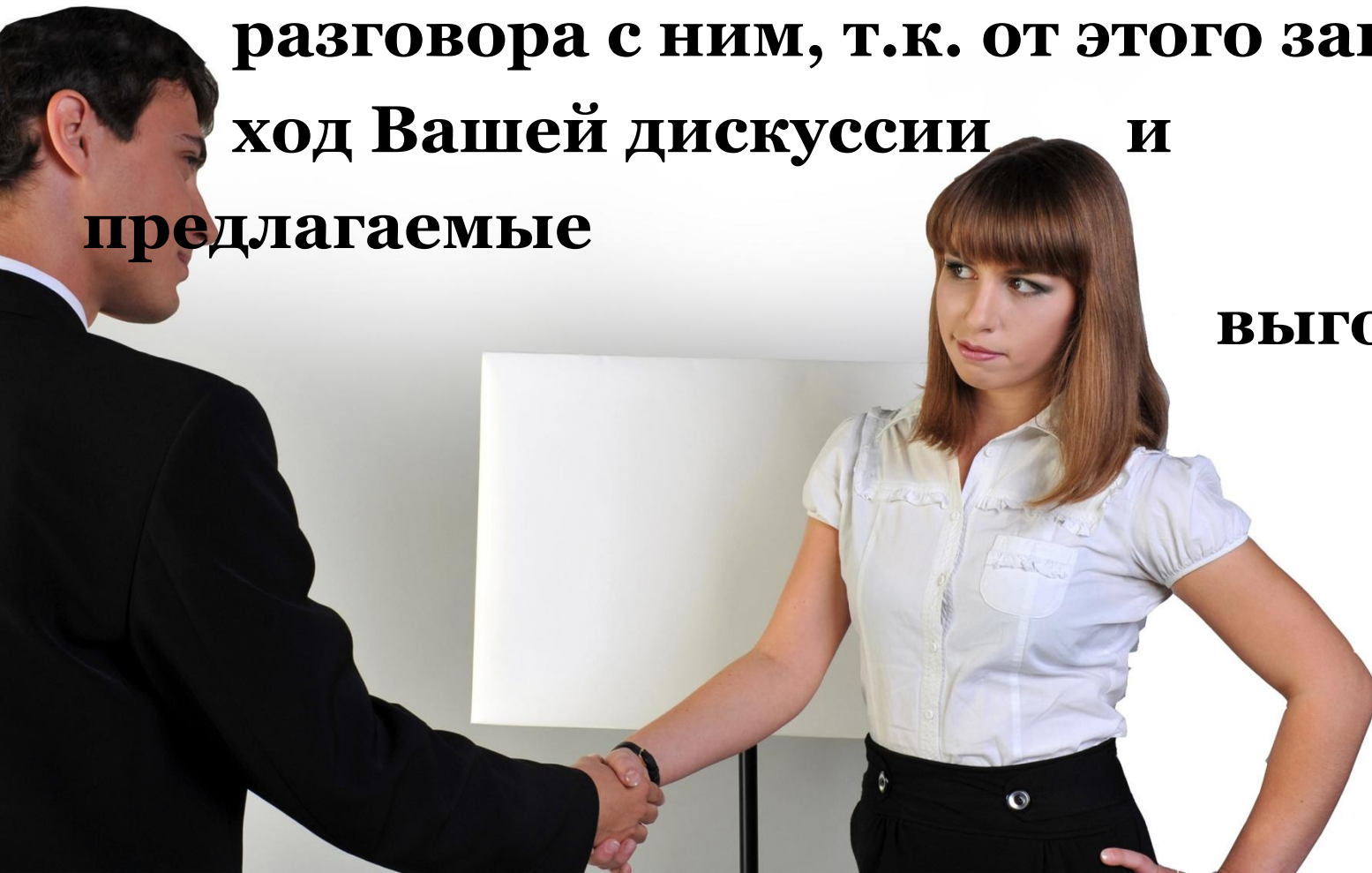
Вы рассчитываете?





# Внимание!

**Определитесь, на что Вы приглашаете человека: стать пользователем или членом Вашей команды? Важно решить до разговора с ним, т.к. от этого зависит ход Вашей дискуссии и предлагаемые **ВЫГОДЫ.****



# Шаг 3

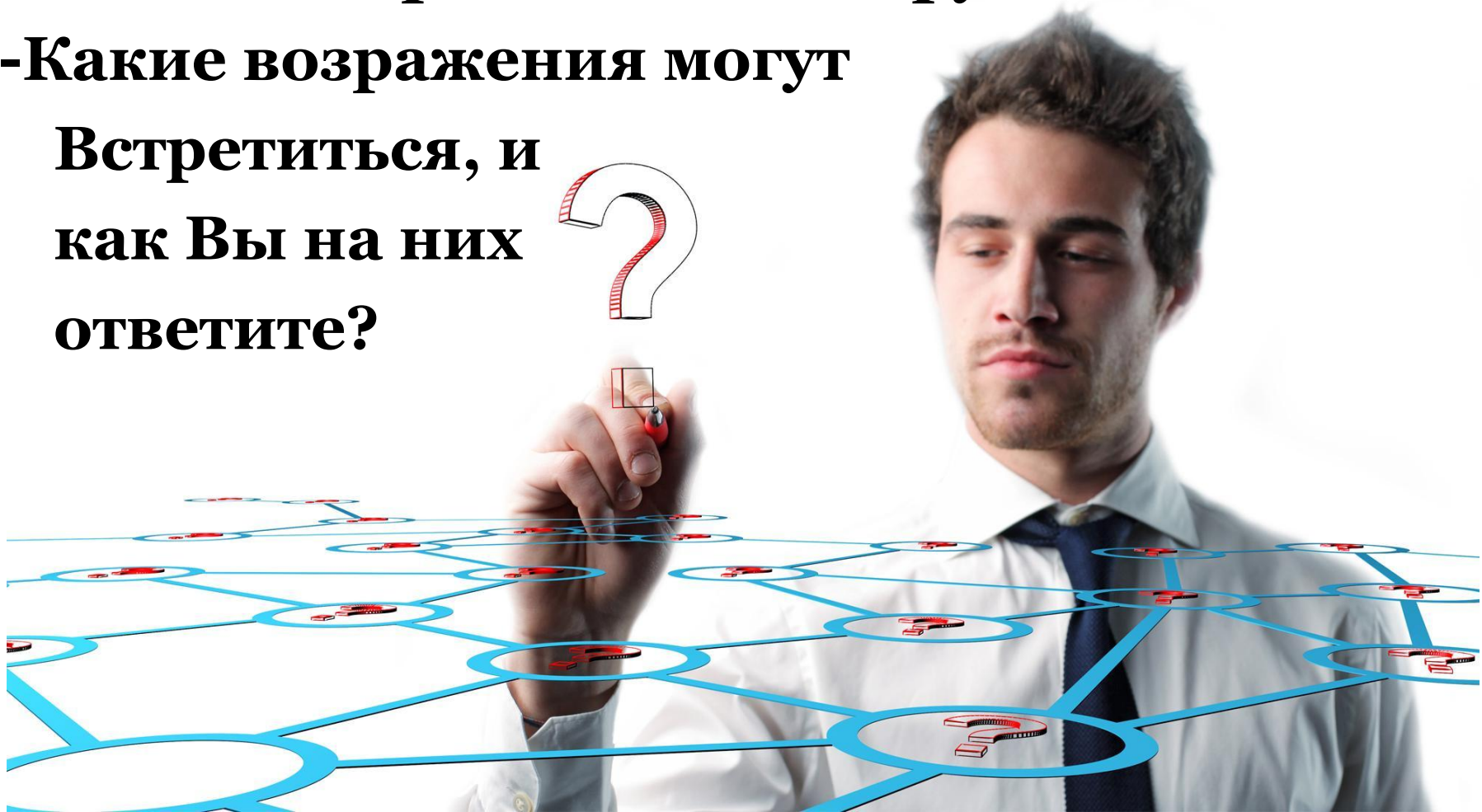
**Предварительная подготовка  
к разговору:**

**Залог успешных переговоров –  
планирование  
разговора:**



# Шаг 3

- Что вам важно узнать о клиенте?
- Какие выгоды вы хотите подчеркнуть?
- Какие вопросы Вы планируете задать?
- Какие возражения могут встретиться, и как Вы на них ответите?



# Шаг 4

**Проведение профессиональных продаж**  
**Помните о цели первого разговора!**

**Цель:**

- Договориться о созвоне и **взять контактный телефон.**
- Договориться о встрече на территории клиента или на нейтральной территории
- Договориться о встрече в офисе «Виналайт», **приглашение**
- на презентацию.**



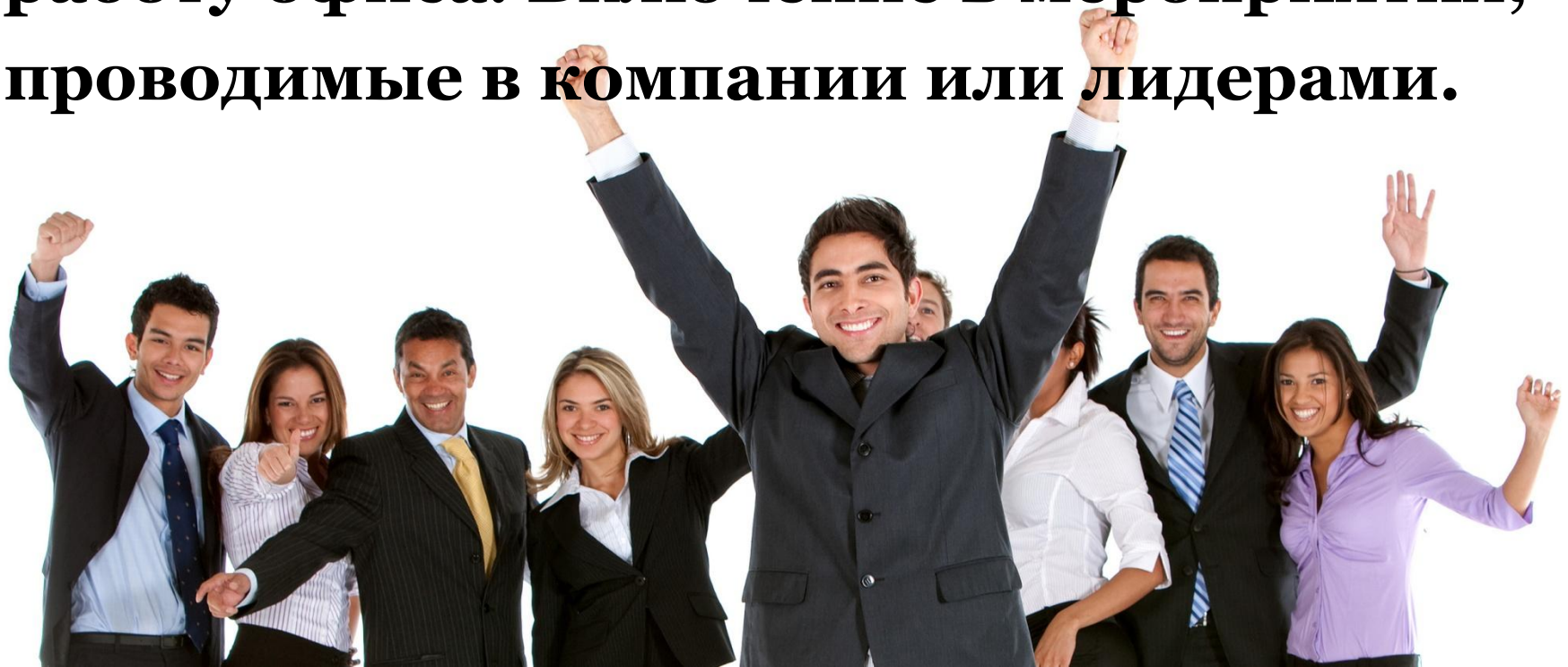
# Шаг 5

**Заключение сделки.**

**Понимание целей клиента, его интересов.**

**Подписание контракта.**

**Последующее сопровождение с опорой на работу офиса. Включение в мероприятия, проводимые в компании или лидерами.**







**До встречи!  
Успехов!**

