



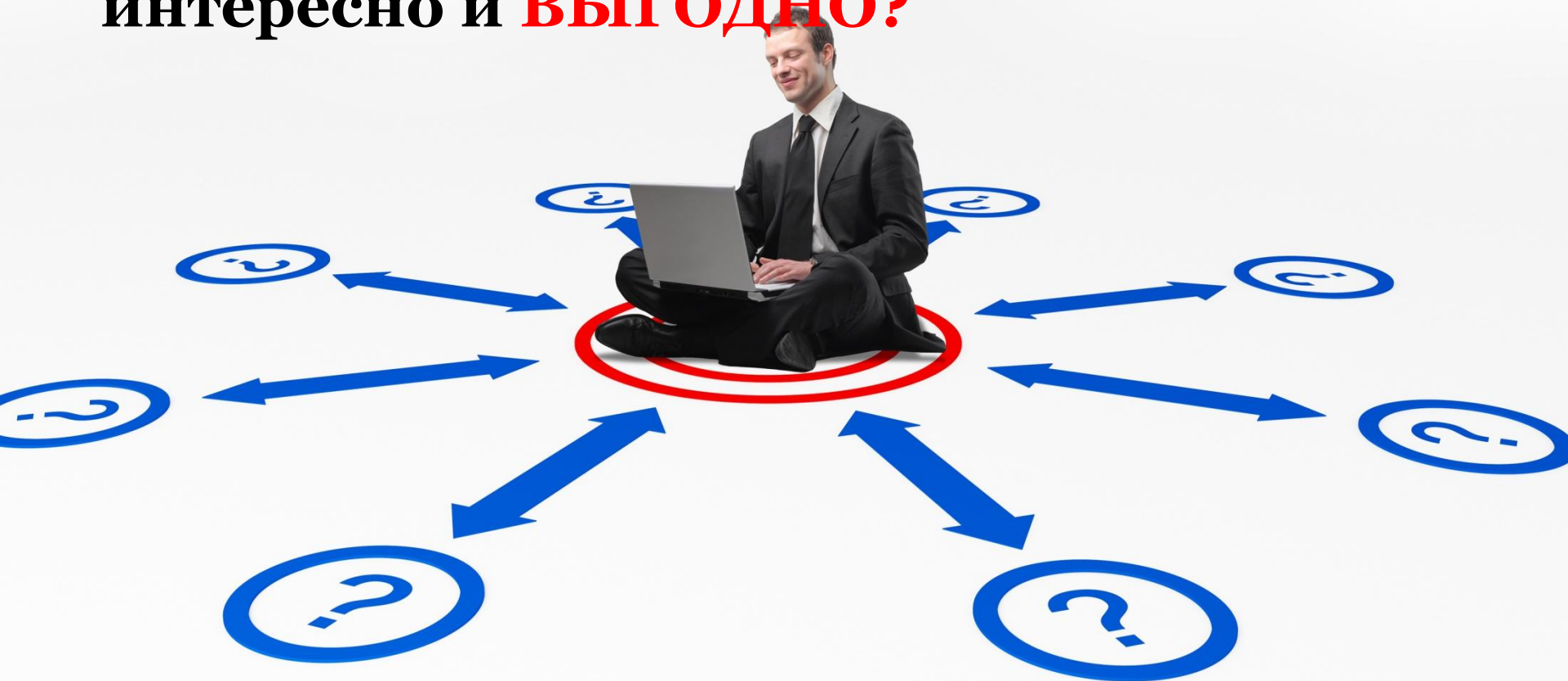
Стратегия выхода на холодный рынок. Зачем Вам это надо?



Шаг 1

Определиться с целевой аудиторией:

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



Шаг 2

Составить бизнес-план своего

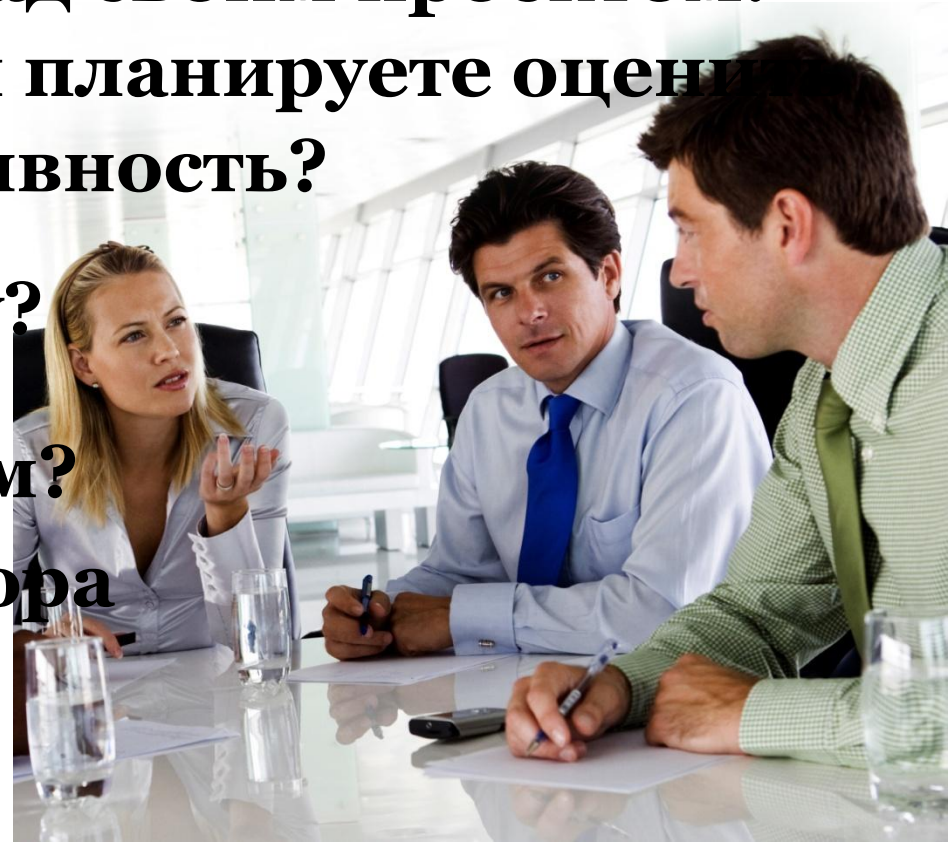
проекта: - Куда и когда Вы будете звонить или ходить. Какие сроки вы решили отвезти для работы над своим проектом. Через какое время вы планируете оценить собственную эффективность?

- Что это даст клиенту?

- Что это принесет Вам?

На какой итог разговора

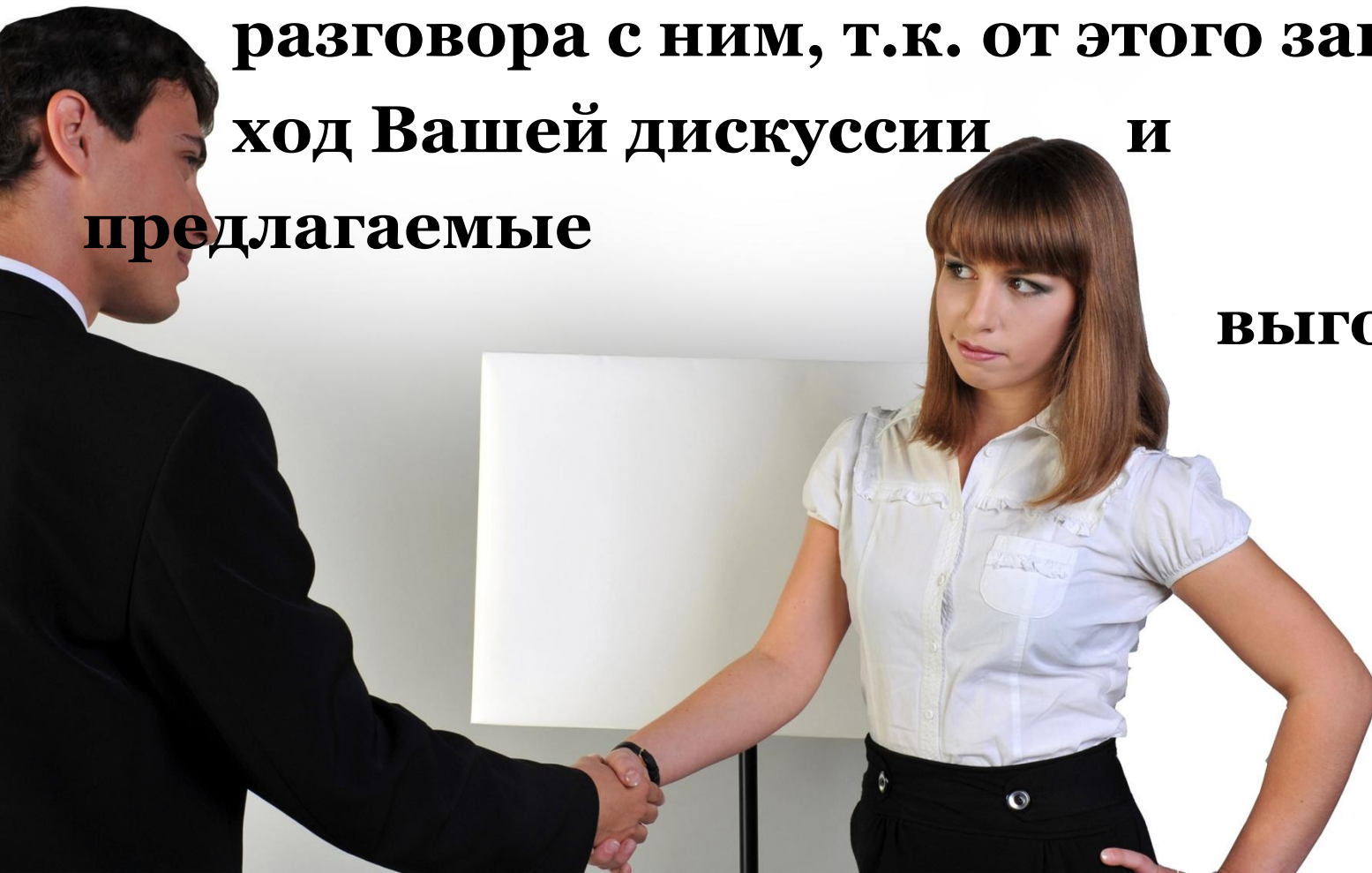
Вы рассчитываете?





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

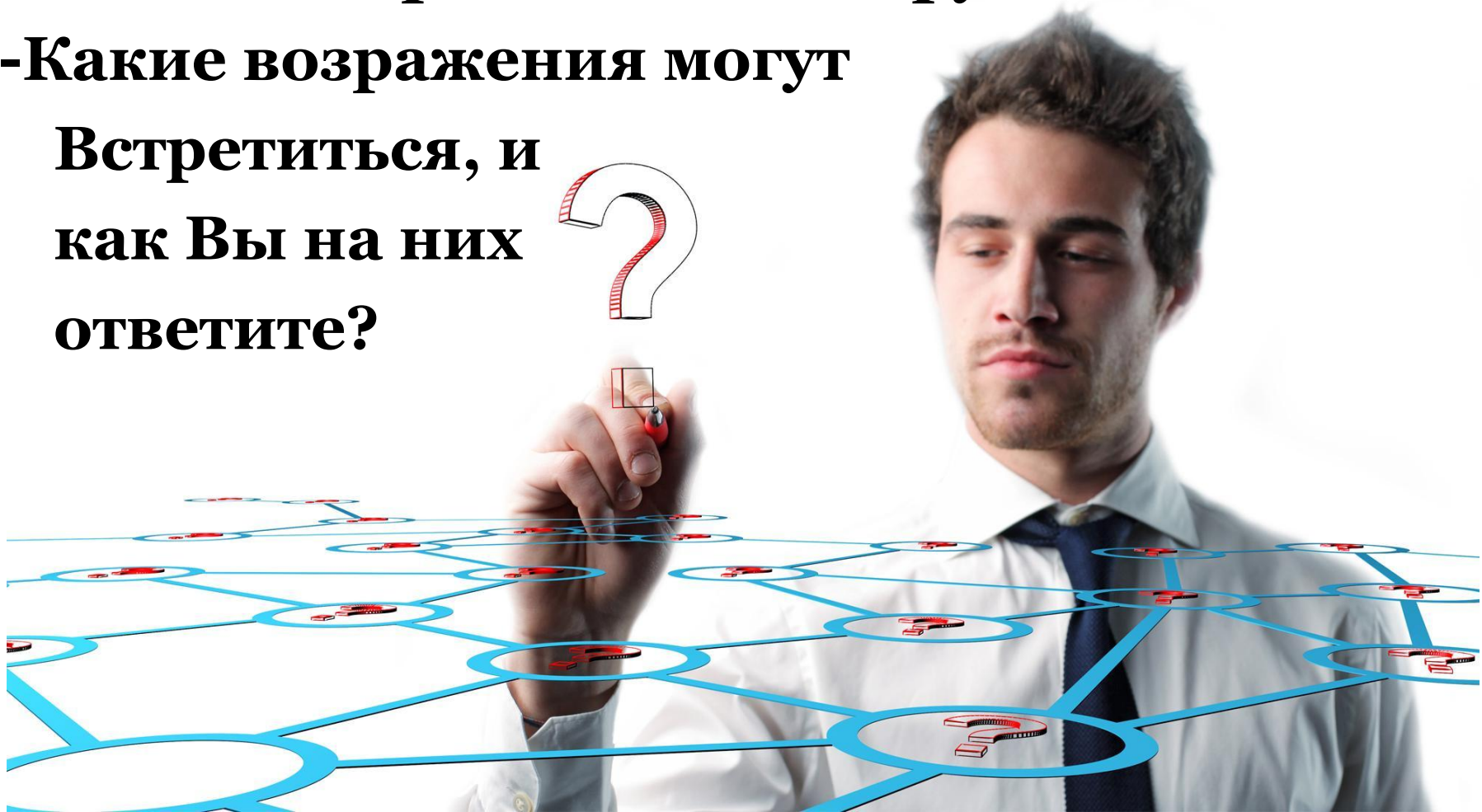
**Предварительная подготовка
к разговору:**

**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.



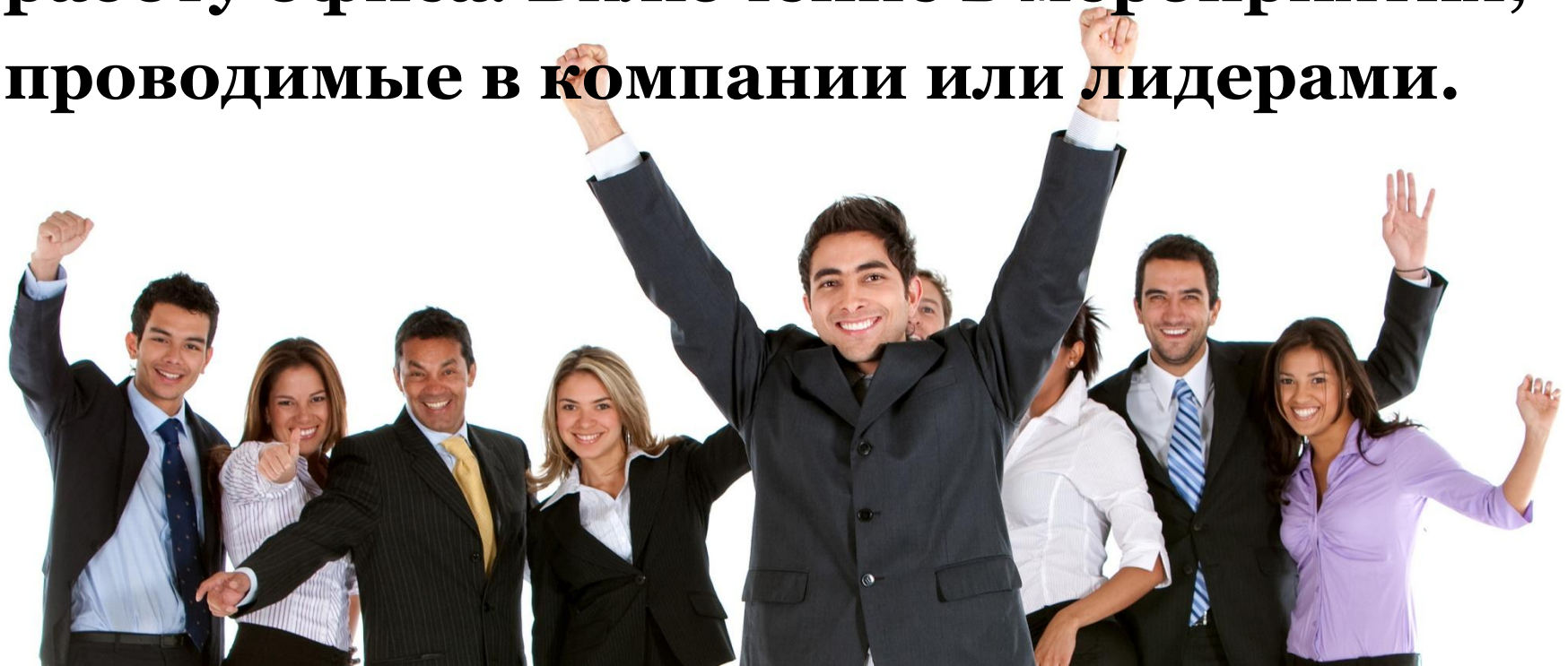
Шаг 5

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!**

