

**Презентация технологии привлечения
потребителей с помощью продукта:
«Финансовая Защита»**



ERGO

- Назначение встречи с потенциальным клиентом. Как озвучить «Цель беседы».
- Темы, обязательные для обсуждения с клиентом (план встречи);
 1. кому и почему это **нужно?**
 2. для чего и когда это **важно?**
 3. насколько это **срочно?**
- Работа с сомнениями клиентов – заключение договора.

«...Предлагаю Вам назначить деловую встречу для:

- а). Обсуждения возможностей получения новых источников дохода без изменения привычного уклада жизни*
- б). Знакомства с новыми уникальными товарами и услугами потребительского общества АРГО*
- в). обсуждения возможностей взаимовыгодного сотрудничества*

где искать контакты???????

- Звонок по телефону одному из бывших знакомых (... сослуживцу, родственнику, товарищу, соседу...)
- Случайное знакомство
- Звонок незнакомому человеку для назначения деловой встречи (при отсутствии других возможностей контакта)



Сопротивление

- Нет времени...
- Не интересно...
- У меня уже есть...

Ответ

- ✓ Время – деньги, эта встреча не займет много времени, а сама информация вероятнее всего будет представлять ценность, мне нужно 15-20 мин. Остальное время – это ответы на Ваши вопросы. Вам удобно... в «...» или в «...»?
- ✓ Соглашусь с Вами. Идея не может быть интересна если она не озвучена в полной мере. Для этого я предлагаю Вам встретиться и получить полную инф... Вам удобно... в «...» или в «...»?
- ✓ Принято. В этом случае, именно Вам, как человеку пользующемуся такими услугами будет намного интереснее сравнить... Вам удобно... в «...» или в «...»?

1. Начните разговор с приветствия и озвучте цель встречи (по аналогии с тел. Разговором , слайд 3, а), б) или в));
2. Любое сопротивление принимайте с улыбкой и пониманием к собеседнику. Выслушайте и объясните, что вы **не собираетесь** его ни в чем **убеждать или уговаривать** – Вы даете информацию, а он решает интересно это ему или нет.
3. Переходите к делу: «...для того, чтобы понять целесообразность и привлекательность Для нас с Вами товаров и услуг АРГО, необходимо коротко осветить те ситуации, когда это может быть нужно. Хорошо?»;
4. Вот некоторые официальные данные: ...(переходим к Соц. защите)...



Инвалидность

- ✓ Размер пособия для инвалидов третьей группы составляет **1481,53 рублей в месяц**. Если же у инвалида есть иждивенцы, то эта сумма меняется. С одним иждивенцем — **2469,23 рублей**,
- ✓ с двумя – **3456,91 рублей**, с тремя – **4444,60 рублей в месяц**.
- ✓ Размер пособия для инвалидов второй группы составляет **2963,07 рублей**. И также в зависимости от количества иждивенцев увеличивается, и составляет **3950,76 рублей, 4938,44 рублей**,
- ✓ или же **5926,13 рублей в месяц**.
- ✓ Размер пенсии по инвалидности в 2011 году составляет для инвалидов первой группы без иждивенцев **5926,13 рублей** в месяц. И также в зависимости от количества иждивенцев увеличивается, и составляет **6913,82 рублей, 7901,51 рублей**, или даже **8889,20 рублей в месяц**.

Потеря кормильца

- ✓ На каждого члена семьи, признанного нетрудоспособным, размер пенсии по утрате кормильца составляет **1585 руб. 24 коп** в месяц.

Источники:

Пенсионный Фонд Российской Федерации.

Почему и кому это **нужно** ?

Статистика по несчастным случаям в РФ

- Ежегодно погибает в результате несчастного случая – 360 000 человек
- Наибольшая степень подверженности несчастным случаям отмечается: у *мужчин* в возрасте 19-49 лет, у *женщин* 29-59 лет
- Смертность в ДТП в России выше, чем в Европе – в 16 раз
- В 2011 году в результате ДТП погибло – 28 567 человек, 79 человек в день
- Чаще всего несчастные случаи происходят в быту и транспорте:

В быту – 59,9 %
На транспорте – 23 %
На работе – 13,3 %
Прочее – 3,8 %



Почему и кому это **нужно** ?

Текущая экологическая обстановка

Согласно данным доклада рабочей группы Госсовета по оздоровлению экологической обстановки в России, который был предоставлен RBC daily, за последние три года произошло заметное ухудшение здоровья россиян:

«Увеличилось количество осложнений беременности на 35%, врожденных аномалий – на 23%, возросло число больных с впервые установленным диагнозом новообразований на 15%, больных пневмонией – на 23%, – сказал RBC daily член рабочей группы Госсовета. – Заболеваемость бронхиальной астмой возросла в 1,5 раза, у подростков она увеличилась на 40%. И все эти чудовищные цифры можно напрямую связать со значительным ухудшением среды обитания».



Каждый человек желает себе добра, поэтому:

- Всем жителям РФ, для финансовой самозащиты, необходима существенная сумма денег в наличии на «черный день».
- Очень желателен стабильный источник дохода, независимый от внешних факторов.
- Крайне важно делать конкретные шаги по сохранению и укреплению собственного здоровья и долголетия.

ГЛАВНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЗДОРОВЬЯ И ДОЛГОЛЕТИЯ

- 1. Высокие социальные гарантии**
- 2. Качество питания (вода, продукты питания)**
- 3. Работа приносящая удовольствие и финансовую независимость**

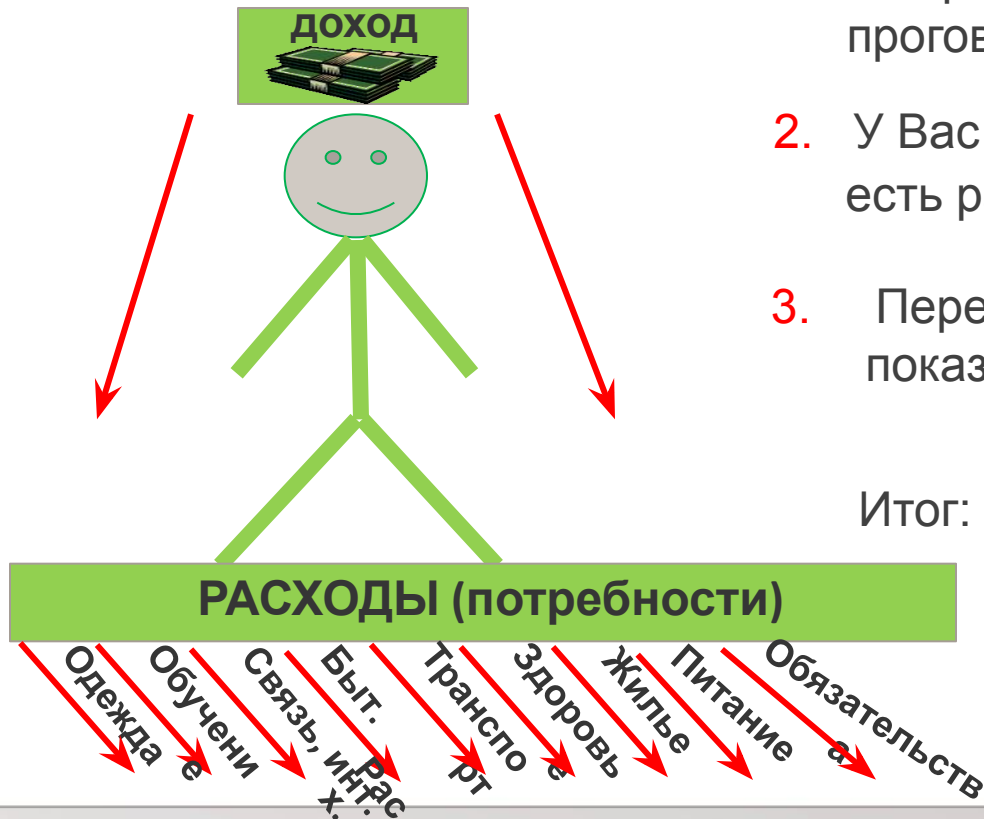
Сегодня я здесь, чтобы рассказать о современных возможностях решения одной или более этих проблем. —————> След. слайд

Для чего и когда это **важно?**

Говорим: «**Переходим непосредственно к Вам**»

Рисуем

(сначала то, что изображено зеленым, потом то что красным) и одновременно объясняем то, что рисуем



Говорим

1. Предположим, что это Вы (рисуем Человечка). У каждого человека есть доход который всего один и расходы, которых много. Вот.... (Рисуем и проговариваем)
2. У Вас как и у многих людей есть доход и есть расходы (рисуем доход и расходы)
3. Перечисляем расходы, точно как показано на рисунке

Итог: Наличие возможности регулярно оплачивать эти расходы для нас и наших близких, жизненно необходимо!

Для чего и когда это важно?

Как построить разговор

Рисуем

Говорим*

1. *Доход обеспечивает работающий человек.
2. Что может помешать работ. чел. приносить доход?
3. Тогда работающий человек перестает быть таковым.
4. А что или кто его может заменить?
5. В 1 и 2 государство дает около 10% дохода.
6. Где взять еще 90%?! (это крайне важно)
7. Вам придется вычеркнуть 90% из (показываем) этих расходов! Без чего из этого, например Вы сможете обойтись? (Обязательно! дождитесь ответа)

* Говорим и рисуем (то, что красным) в соответствии с порядковыми цифрами 1-7



- У вас есть кто-то, кто будет работать за Вас и обеспечивать Вашу семью вместо Вас?
- Вам важно иметь миллион рублей на всякий случай?
- Если я дам Вам простой и надежный способ решить вопрос социальных гарантий, Вы будете готовы приступить к их решению в самое ближайшее время?

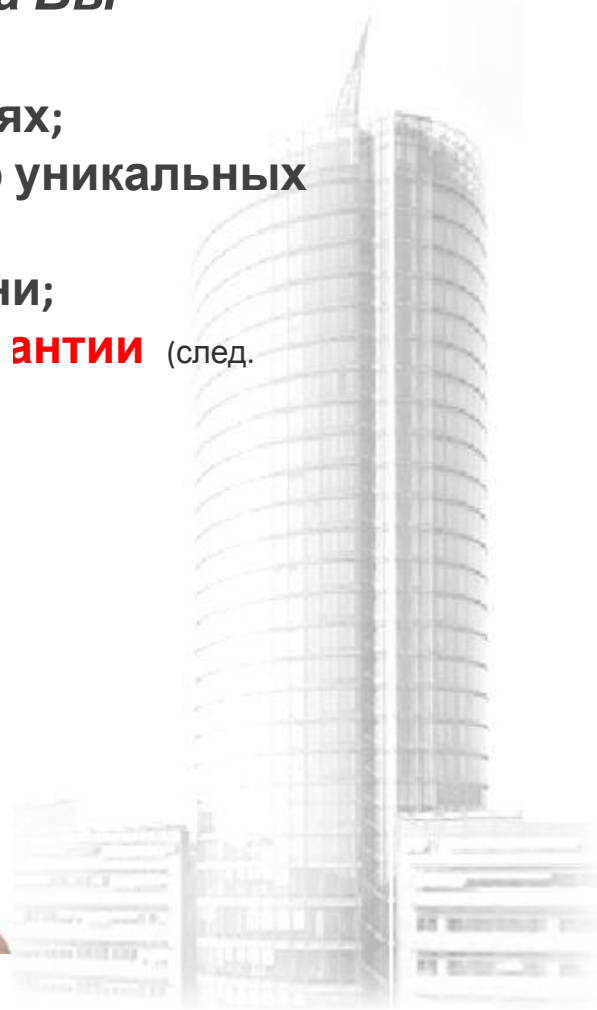
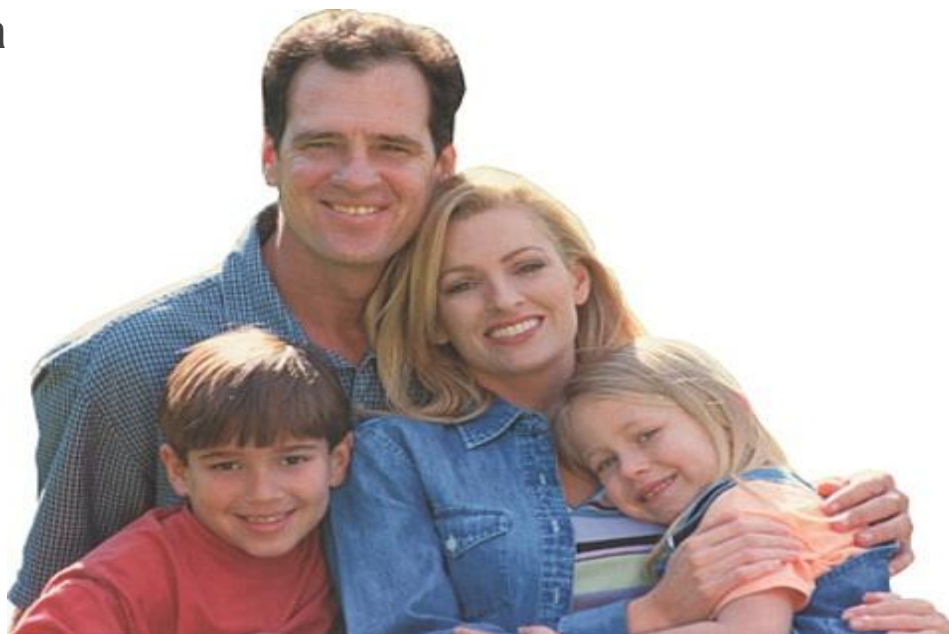


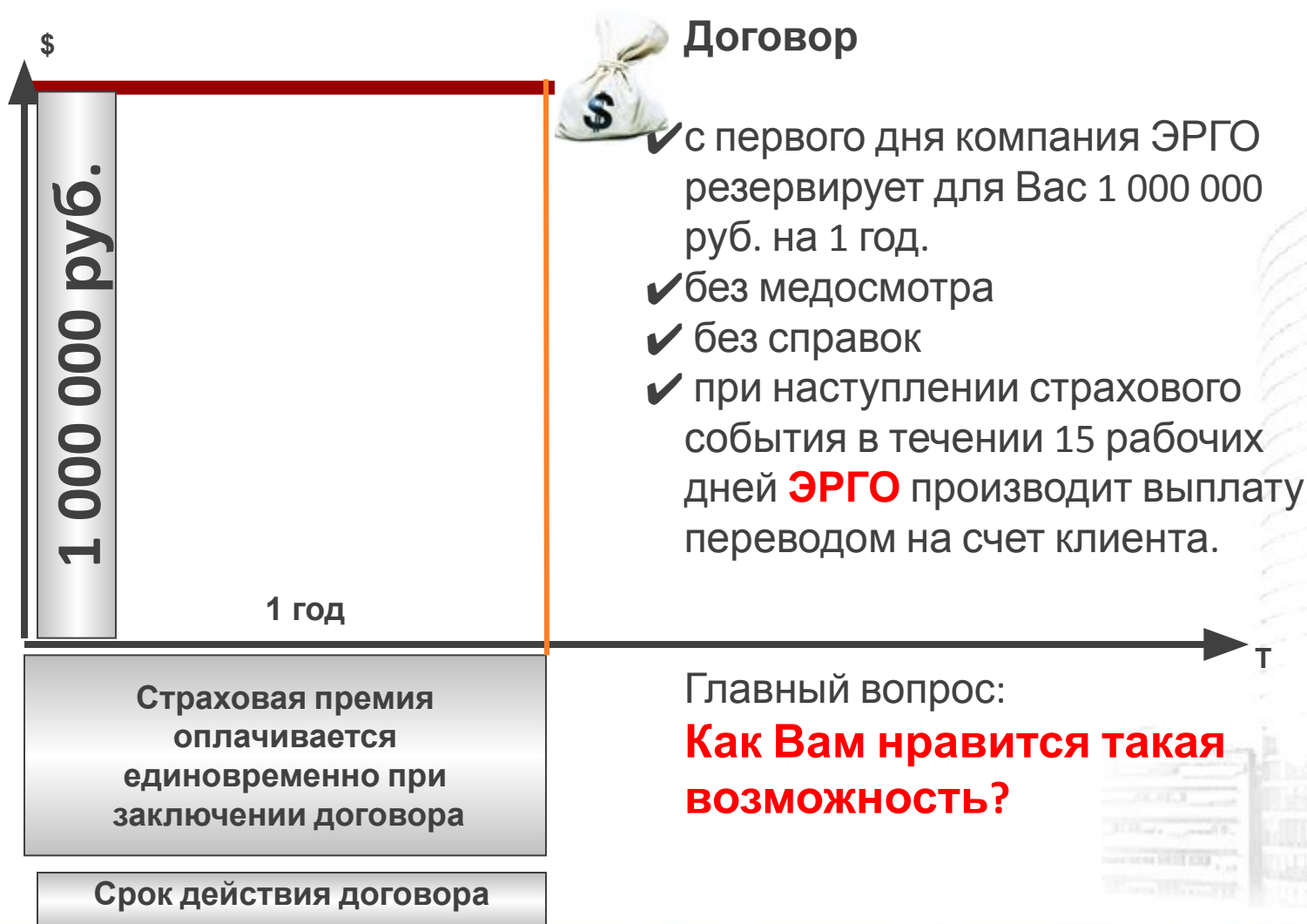
- Итак, в результате нашего сотрудничества Вы получаете:

1. Источник дохода семьи в непредвиденных ситуациях;
2. Укрепление бюджета семьи **уже сегодня** с помощью уникальных продуктов АРГО;
3. Карьерный рост в АРГО – повышение качества жизни;

Начнем с гла
слайд)

АНТИИ (след.





Вариант 1:

Уважаемый ..ИО.., у Вас есть какая-то причина, которая мешает Вам защитить себя (свою семью) и обеспечить себе возможность карьерного роста в **АРГО**? Тогда заполним документы, Вы помните свои паспортные данные? У Вас паспорт с собой? С Вас 6000руб.

Вариант 2:

Уважаемый ..ИО..., итак, Ваша защита на миллион рублей начнет действовать с чч\мм\гг, когда Вам удобнее принять участие в обучении по продуктам **АРГО**? Назначьте дату обучения и переходите к заполнению документов.



При завершении сделки, как и на любом этапе общения, могут возникнуть сомнения – это нормально, поэтому все нужно с пониманием выслушать и аргументировать. Если аргумент принят, возвращаемся к завершению сделки (слайд 15).

1. Я хочу посоветоваться (подумать).

Уважаемый ...ИО., я Вас прекрасно понимаю! Каждый Человек несет ЛИЧНУЮ ответственность за ту сумму денег, Которую он лично зарабатывает, и что бы не сказали близкие, Эту ответственность никто и никогда с Вас не снимет.

Далее 15-й слайд

2. Нет денег

Согласен с Вами, а давайте сравним 16руб. в день и 1 000 000 рублей? Если уже сейчас вопрос денег стоит так остро, то что будет, если ни дай бог что-то произойдет?!

Далее 15-й слайд

Почему **срочно?**

3 шага

Если клиент продолжает сомневаться, то предложите сделать объективное сравнение
Всех «за» и «против» методом простой таблички «+» и «-», чтобы клиент увидел все
Положительные и отрицательные стороны своего решения, начинаем с минусов.

1. Проигрываем

- Теряем время – каждый день ожидания мы понимаем, что средства в размере миллиона рублей отсутствуют, а после заключения договора есть первые 5 дней когда защита еще не вступила в законную силу – это то что мы теряем или нет?
- Возможность заключения договора доступна людям без существенных отклонений здоровья (указано в полисе). Если предположить, что любой человек может себя плохо почувствовать и обратиться к врачу, который выявит какое-ни будь заболевание, тогда получение финансовой защиты станет невозможным – это выигрыш или проигрыш?
- Каждый день выходя из дома мы играем в лотерею, исход которой никому не известен, а мы к этому не готовы. Это выигрыш или проигрыш?

2. Выигрываем

?????????!

3. А есть ли хоть что ни будь, что мы выигрываем, кроме 16-и рублей?!!!

365 ОСТАНОВОК (дней в году)



16 рублей/день – стоит Билет
(6 тыс. руб. в год)



КОНТРОЛЕР



1000 000 рублей – Штраф!

**50 x 50 ВЕРОЯТНОСТЬ
ПРОВЕРКИ**



Вместе к успеху!