

Практическая Электронная Коммерция

Дистанционный курс

Автомат Продаж

Центр Делового Развития ЗС

<http://3cdr.com>

Санкт-Петербург

Автомат продаж

Тема: 3

Система предпродажной ПОДГОТОВКИ

Структура продающего текста..

- 1 шаг – Ключевая Выгода
- 2 шаг - Вызываем доверие
- 3 шаг - Проблема
- 4 шаг – Доказываем, что мы знаем
- 5 шаг - Решение проблемы - наш продукт
- 6 шаг - Отзывы состоявшихся клиентов
- 7 шаг - Маркированный список по продукту
- 8 шаг - Как купить
- 9 шаг - Подписной лист
- 10 шаг - Цепляющий P.S.

Система предпродажной подготовки

Первая продажа делается после 5-8 контактов(касаний) на тему конкретной сделки. Степень доверия к продавцу у потенциального клиента растет постепенно.

Создаем комбинированную систему контактов с клиентом, рассчитанную на различные методы рекламы с упором на интернет-технологии.

Строим систему, которая взаимодействует с потенциальным клиентом в течение 6 месяцев.

Система предпродажной подготовки

Строим систему многоступенчатых продаж. Делаем продажи в объемах, которые соответствуют степени доверительности:

- Начинаем отдавать бесплатно очень полезную информацию по проблеме потенциального клиента (например обзоры, отчеты, справочники, которые помогают осознать/решить проблему клиента).
- Далее делаем продажи на небольшую сумму, закрепляя продажу положительным отзывом клиентов (например комплексную диагностику, процедуру, специализированный прибор или карту защиты).
- Далее продаем многофункциональный прибор или прибор для домашних животных.
- Продаем семейный набор из двух приборов с программатором и услугами интернет-медицины.
- Показываем возможности приносить пользу людям и получения дохода.

Система предпродажной подготовки система касаний

День 1.

Посылаем емейл с благодарностью за запрос и посылаем ту информацию, которую человек попросил на Вашем сайте (книгу, брошюру, DVD, видео фильм...)

День 2-10.

- Ежедневные емейлы с одним уроком по теме "как правильно диагностировать/ лечить/ программировать прибор/ избавиться от проблемы..., используя то, что Вы продаете". Мы в каждом письме даем по одной фишке нашего предложения с подробным описанием полезного эффект и и рисованием картины хорошего будущего в голове потенциального клиента.
- Простое правило: урок с фишками + напоминание про Ваше предложение + кнопочка "Заказать".

Система предпродажной подготовки

День 4.

Посылаем письмо с буклетом отзывов счастливых клиентов, который промотивирует их еще раз пересмотреть все материалы.

День 5, 7, 9

Отсылаем 3 предложения, в каждом фокусируемся только на одном плюсе вашего товара или услуги.

Естественно, эти плюсы должны быть самыми востребованными.

День 10

Посылаем письмо "Осталось всего 5 дней" с предложением пойти на вебсайт и посмотреть специальную видео-презентацию минут на 5-10.

Система предпродажной подготовки

День 12, 13, 14

Посылаем emailы с обратным отсчетом до окончания срока акции.

День 15

Звоним клиенту и закрываем сделку через телефон (продаем).

День 16

Посылаем email с продлением предложения еще на 15 дней (но уже с немного худшими условиями покупки) и приглашаем их на 30 минутный тематический вебинар с последующими ответами на вопросы.

Система предпродажной подготовки

День 19

Посылаем письмо с заголовком "Последний шанс" и записью вебинара.

День 21

Еще один звонок с попыткой продать по телефону

День 25

Посылаем письмо с пометкой "Наше предложение больше не действительно"

Система предпродажной подготовки

Месяц 2-5

Обычная еженедельная емейл рассылка

Месяц 6

Организуем новую серию писем или открыток с продлением приглашения (как в первой серии) еще раз "поднять руку" и еще раз вписаться в квест за бесплатной информацией по смежной теме.

Делаем новое предложение с новым продуктом!

В вашем распоряжении 99 писем! Используйте их по полной программе!

Система предпродажной подготовки

Система послепродажного обслуживания.

Если клиент сделал покупку, мы отписываем его от системы предпродажной подготовки и подписываем на обучающий курс по купленному продукту, а также переводим его в группу постоянных клиентов в режим новостных рассылок.

Через систему новостных рассылок мы делаем ряд предложений по продаже сопутствующих продуктов или делаем расширение ассортимента своих предложений. Но об этом позже...

Домашнее задание

- Создать серию писем системы предпродажной подготовки, которая будет взаимодействовать с клиентом в течение полугода после подписки на Вашу информацию.
- Используйте комбинацию приемов разработки коммерческого предложения при оформлении каждого выпуска рассылки. Не стесняйтесь предложить сделать покупку по контексту... А то клиент сам не догадается 😊

Домашнее задание

Тема следующего занятия –

Реклама.

Первоначальная раскрутка.

Подбор методов и рекламных площадок.

Жду Ваших предложений сообщений и звонков!

Центр Делового Развития <http://3Центр>
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