



Bionorica[®]

Дистанционная коммуникация

Смирнова Ирина

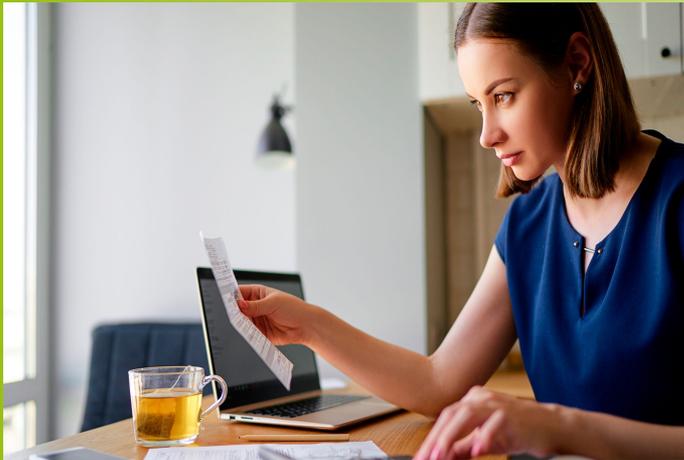
Региональное собрание,

Самара-Саратов, апрель 2021 г.



Bionorica®

Пандемия COVID-19 как стимул для поиска новых возможностей работы





Bionorica®

**Готовы ли были наши
клиенты к дистанционному
взаимодействию?**

Каким клиентам нравятся дистанционные визиты:

- молодые и современные
- «новаторы»
- экономящие свое время



Что нравится клиентам:

- получение новой информации**
- сами презентации**
- возможность получить нужную информацию быстро**
- информация воспринимается не только на слух, но и визуально**
- нравится всё новое**

Возражения. Топ-3

1. Нет времени
2. «Я и так всё знаю»
3. Непривычный формат



Способы преодолеть возражения

- 1. заранее договориться на удобный день, удобное время**
- 2. обговорить временные рамки – визит займет 5-10 мин**
- 3. визит как способ донести информацию об акциях и подарках**
- 4. «ничто человеческое не чуждо»)) – рассказать о своей дистанционной работе как о единственном инструменте взаимодействия**
- 5. клиент может побывать в роли первооткрывателя, учиться вместе со мной осваивать новый формат**

Советы

- 1. Запланировать визиты «с запасом»**
- 2. Договориться за 2-3 дня, напомнить за день до визита**
- 3. Найти выгоду для клиента (новая информация, анонс акции и призы и тд)**
- 4. Рассказать что-то новое – изменения в инструкции, новые формы выпуска**
- 5. Рассказать о маркетинговых активностях в сети**



Bionorica®

**Остались
вопросы?
Задавайте!**





Очень по вам соскучилась!!!

