



**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!!!

