

Психология



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПЛАТФОРМА
ЛАНЫ ПАВЛОВОЙ

Продажа услуг

01



1. Личностные качества

02



**2. Экспертность и
техники продаж**

03



**3. Вера в качество
продукта**

- 1. Установление контакта**
- 2. Сбор информации о клиенте (3 типа заказчика)**
- 3. Презентация коммерческого предложения (или себя).**
Заповеди дизайнера
- 4. Работа с сомнениями**
- 5. Завершение сделки.**

Продажа услуг

Продажа услуг

1. Установление контакта:

-Вербальный, то что вы
говорите 10%

-Вокальный, то как вы
говорите 30%

-Визуальный, то как вы
выглядите 60%

Вербальный то что говорим) 10%

-В самом начале общения необходимо получить как можно больше информации о клиенте. 20 слов вы, 80 слов заказчик!

-При первой встрече необходимо поприветствовать заказчика, представится и сказать комплимент.

Говорить нельзя:

-О религии, политике, национальности, вашем здоровье, возрасте, весе и о вашем финансовом положении.

Говорить можно:

-Допустимые комплименты:

Бизнесом, компанией, деятельностью, офисом, интерьером, районом

Вокальный (как говорим) 30%

**-Если вы говорите высоким голосом,
то складывается впечатление, что вы тот человек, который
не принимает решения.**

**-Говорите доброжелательно, улыбаясь,
замедляя темп первых фраз разговора и используя
интимно-доверительные
интонации.**

Визуальный (то что видит заказчик) 60%

-Что хочет в вас увидеть заказчик:

-Представительность, уверенность в себе, порядочность, человека внушающего доверие.

Внешний вид:

-Одежда должна быть с претензией на элегантность и стильной.

-Нельзя позволять своему социальному положению определять выбор одежды!

2. Сбор информации о клиенте.

Три типа заказчика:

-Эконом

-Средний класс

-VIP клиент

Продажа услуг

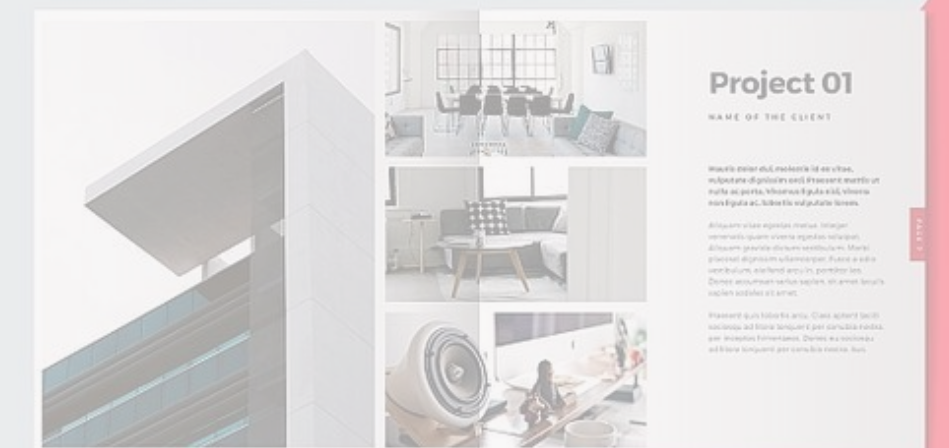
3. Презентация коммерческого предложения (или себя)

8 заповедей дизайнера.

-Портфолио!

-Необходимо произвести
впечатление на клиента.

Продажа услуг



8 заповедей дизайнера.

-Учитесь основам у лучших, но создавайте свою профессиональную концепция.

-Не переставайте развиваться, изучайте новые подходы, пробуйте.

-Транслируйте новую информацию людям, так она лучше усваивается.

Ведите блог, пишите в соцсетях.

-Посещайте семинары в других городах и за границей. Вклад в себя повышает самооценку и мотивирует к развитию.

-Изучайте правила, а потом нарушайте их где только возможно!

-Посещайте выставки, презентации, общайтесь с коллегами.

-Расширяйте круг знакомств и масштаб известности

-Учитесь работать с клиентом. Пройдите тренинг по искусству коммуникаций (продажи, техника речи и т.д.)

-Не бойтесь пробовать - практика залог профессионализма и успеха!

4. Работа с сомнениями:

- Сделайте комплимент возражению**
- Дайте клиенту возможность высказаться**
- Задайте уточняющий вопрос
(не подвергайте сомнению
обоснованность
возражений клиента).**
- Не спорьте с клиентом и не
перебивайте.**



Продажа услуг

5. Завершение сделки

Техники завершения сделки:

1. Предоставление альтернативы.
Я с удовольствием оформлю ваш заказ прямо сегодня, или вам удобно встретиться завтра?

2. Скрытый конечный вопрос.
Вы уже решили, будем ли мы делать перепланировку и я подготовлю все чертежи.

3. Прямой конечный вопрос.



Продажа услуг



📷 [instagram.com/_lana_pavlova_/](https://www.instagram.com/_lana_pavlova_/)

lanapavlova.zenclass.ru

Бизнес



ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ПЛАТФОРМА
ЛАНЫ ПАВЛОВОЙ



Бизнес

1. Миссия.

2. Начало трудовой
деятельности

3. Бизнес-план

4. Стоимость услуг
дизайнера интерьера



Бизнес

1. Миссия.

**Необходимо поставить
глобальную цель вашего
развития в профессии,
обозначить свою миссию.**



Бизне

2.Начало трудовой деятельности

Freelancer самозанятый

**ИП индивидуальный
предприниматель**

**ООО Общество с ограниченной
ответственностью**

Договор!



Бизне

с

3. Бизнес-план

Конкурентная ситуация:

Позиционирование бизнеса

(Чем вы отличаетесь от конкурентов)

Условия начала деятельности:

Можно начать с минимальной версии
продукта (лайт дизайн-проект например)

Юнит-экономика:

Просчет расходов и доходов.

Структура потенциальной клиентской
базы

(Три типа заказчиков)

исследование потребностей клиента

Конкурентные преимущества:



Бизне

с

Стоимость услуг дизайнера интерьера.

Диапазон доходов в России.

1. Консультация: 1500-7000 р.

2. Лайт-дизайн проект: 500р./м²-1500р./м²

3. Полный дизайн проект: 800р./м²-5000р./м²

4. Авторский надзор: 15000р./месяц-100000р./месяц

5. Комплектация объекта: Возможность заработать за счет дизайнерских вознаграждений от 100000р.-5млн.р.

Стоимость услуг дизайнера интерьера.

Диапазон доходов в США

1.1-часовая консультация (на дому) 50–450 долларов

В среднем 200 долларов США

2.За дизайн проект комнаты (+ комплектация мебелью) 1 000–12 000 долл.

В среднем 3 200 долл. США

3.За номер (только дизайн) 449–1 499 долларов

В среднем 975 долл. США

4.Процент стоимости строительства 10% - 30%

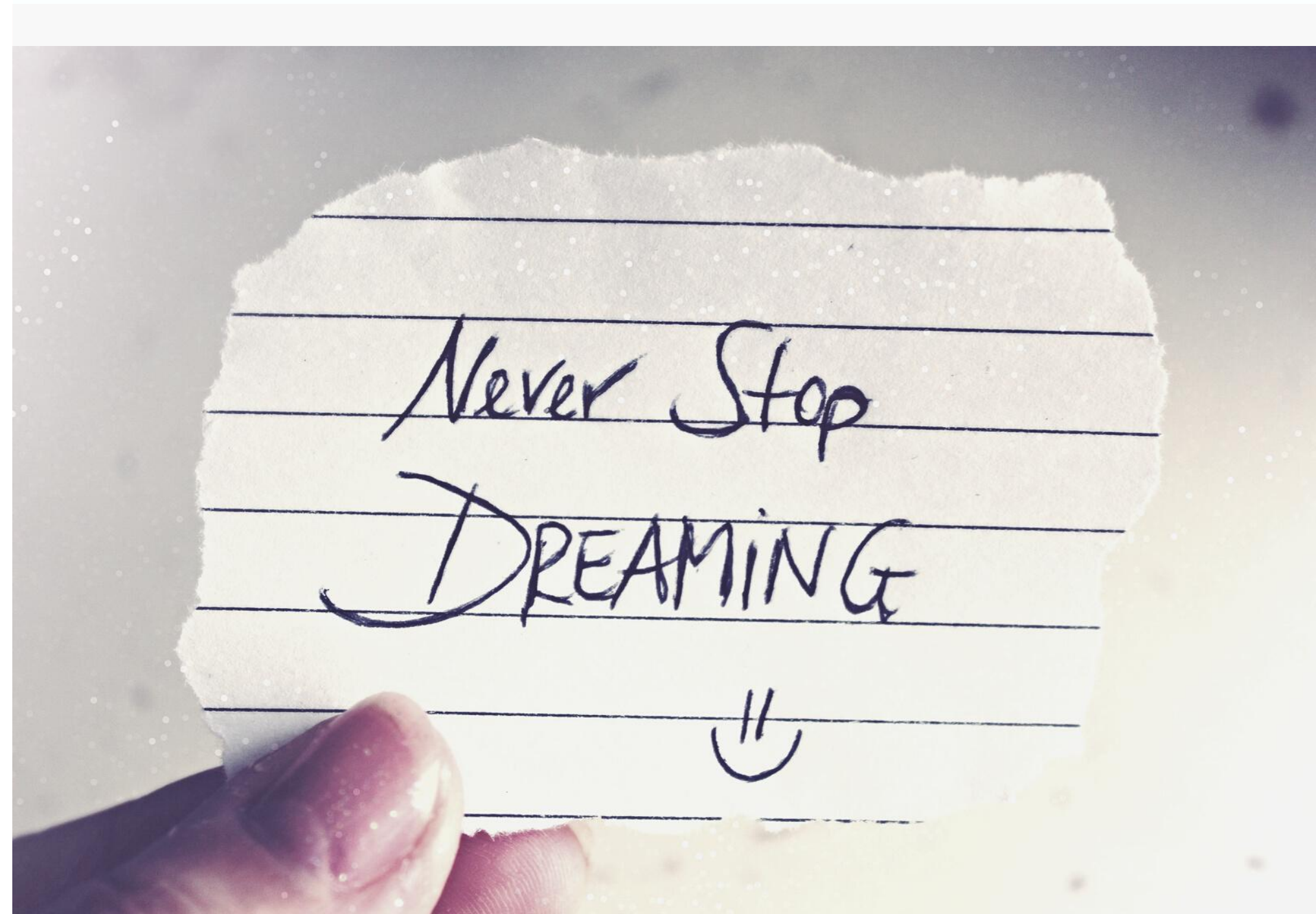
В среднем 20%

5.Средняя общая стоимость работы дизайнера 1 893–11 180 долларов США

В среднем 5 406 долл. США

Маркетинг

- 1.Продукт (услуга)
- 2.Промоушн (продвижение)
- 3.Прайс (цена)
- 4.Плейс (место)
- 5.Персона (имя)



Бизне

с

Маркетинг

Реклама! Имя!

Сайт

Соцсети

Блог

YouTube



Бизне



 [instagram.com/_lana_pavlova_/](https://www.instagram.com/_lana_pavlova_/)

lanapavlova.zenclass.ru