УРОК 8 - ПРОДАЖИ

ЦИКЛ СДЕЛКИ:

1. Первичный контакт
2. Предложение бесплатной консультации
3. Проведение консультации
4. Подготовка к презентации платных услуг
5. Презентация платных услуг
6. Обработка возражений
7. Кейсы, отзывы, бриф, КП
8. Оплата

ПРОДАЖА ЧЕРЕЗ ХОЛОДНЫЕ СООБЩЕНИЯ

ПРОДАЖА ЧЕРЕЗ ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ

КАКИЕ ФАКТОРЫ ВЛИЯЮТ НА УСПЕХ ТЕЛЕФОННОГО РАЗГОВОРА:

1. Звонить вовремя
2. Говорить медленно и уверенно
3. Энергия

КГБ - КЛИЕНТ ГОВОРИТ БОЛЬШЕ

АЛГОРИТМ ТЕЛЕФОННОГО ЗВОНКА ПРИ ЗАКРЫТИИ НА БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ПРАВИЛО 5 СЕКУНД

АЛГОРИТМ БЕСПЛАТНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ

АЛГОРИТМ БЕСПЛАТНОЙ КОНСУЛЬТАЦИИ:

1. Аудит аккаунта
2. Выявление потребностей
3. Рассказ про инструменты трафика/упаковку/таргет/что-либо другое
4. Подготовка и презентация платных услуг
5. Обработка возражений
6. Кейсы, отзывы, бриф, КП

ПРИ РАЗГОВОРЕ ВЫ ДОЛЖНЫ:

1. Вызвать доверие
2. Доказать экспертность
3. Добиться взаимопонимания
4. Выяснить потребности
5. И не забываем про технику «КГБ».

СПИСОК КЛЮЧЕВЫХ ВОПРОСОВ:

1. Спросите клиента занимается ли он ведением аккаунта сам или кто-то ему помогает.
2. Спросите пишет ли он посты сам, если да, то нравится ли ему это делать.
3. Спросите обращался ли он к каким то другим сммщикам за продвижением. Если да, то какие были результаты. И сколько платили им (Таким образом будете примерно понимать бюджет клиента, сколько он примерно готов будет вам заплатить)
4. Спросите есть ли на данным момент продажи или обращения из Instagram.

ПОДГОТОВКА К ПРЕЗЕНТАЦИИ ПЛАТНЫХ УСЛУГ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПЛАТНЫХ УСЛУГ (ТАРИФОВ)

РАБОТА С ВОЗРАЖЕНИЯМИ:

1. «ДОРОГО»
2. «Я ПОДУМАЮ И ПЕРЕЗВОНЮ»
3. «СКОЛЬКО КОНКРЕТНО БУДЕТ ПРОДАЖ»

ОТВЕТЫ НА ВОПРОСЫ