

«ОЛИМП»

Вершина качества

СКРИПТЫ ПРОДАЖ

- Добрый день, меня зовут ____, компания «ОЛИМП Вершина качества»

Вы занимаетесь сельским хозяйством, верно? а мы являемся поставщиками топлива, я могу вам предложить топливо высокого качества, с доставкой и при этом по выгодной цене, скажите вам интересно?

Возражения:

1. Нам не интересно

Хорошо, если вы подскажете что вам было бы интересно, возможно я смогу сделать вам предложение которое вас может заинтересовать.

2. Мы уже работаем.

О, отлично, если вы скажете на каких условиях вы работаете, я уверен что могу предложить еще выгодней.

3. Сейчас не нужно, позвоните ...

Отлично, скажите когда лучше напомнить о себе? Вам нужно смс напоминание чтобы у вас сохранился мой контакт? Может быть отправить вам на почту письмо?

ТЕПЛЫЙ КЛИЕНТ

Если клиент заинтересован, необходима задавать уточняющие вопросы:

- Вы топливо какого производителя покупаете? (ответ зафиксировать)
- Вы берете Гост или Евро ? (ответ зафиксировать)
- А по какой цене покупаете? (ответ зафиксировать)
- Сколько раз вы берете, 2-3 и дождаться ответа (зафиксировать)
- А сейчас закупаете? (важно выявить)
- Скажите когда распределяете финансы? (зафиксировать)

- Да данном этапе важно собрать как можно больше информации от клиента, чтобы на его потребности наложить наше предложение, и даже если вы с ходу не можете предложить (из-за неопытности) важно все записать и завершить звонок следующим образом:
- Отлично, обратиться по имени _____, спасибо вам за ответ, это очень поможет нам для того чтобы вам подготовить выгодное предложение, я уверен от которого вы не сможете отказаться. Удобно будет если я позвоню вам обозначить точную дату и время (зафиксировать), спасибо до связи. (записать контакт).

1. ПРИМЕР ДИАЛОГА С КЛИЕНТОМ

- 1 . Добрый день, меня зовут____, компания «ОЛИМП вершина качества»

Вы занимаетесь сельским хозяйством, а мы являемся поставщиками топлива, я могу вам предложить топливо высокого качества, с доставкой и при этом по выгодной цене, скажите вы планируете закупать топливо в январе?

Ответ: ДА

- Покупаете Гост или Евро 5, какой объем?
- Тогда давайте брать сейчас, тем более сейчас цена всего _____, позже будет на рубль а может и больше дороже из-за сезона.

Ответ: у меня все залито

- А сколько у вас залито?

Ответ: 15 кубов (например)

- А емкости для хранения у вас большие, сколько?

Ответ: на 30 тонн (пример)

Так давайте по низкой цене я довезу до 30 кубов, качество высокое, вспышка от 60, серы 0,2-0,3%, плотность 820-840 очень экономичное

Далее по разговору....

2. ПРИМЕР ДИАЛОГА С КЛИЕНТОМ:

- 1 . Добрый день, меня зовут____, компания «ОЛИМП вершина качества»

Вы занимаетесь сельским хозяйством, а мы являемся поставщиками топлива, я могу вам предложить топливо высокого качества, с доставкой и при этом по выгодной цене, скажите вы планируете закупать топливо в январе?

Ответ: Нет пока нет денег / еще не сдал продукцию / позвоните в марте / жду кредит

- Отлично, мы можем вам помочь, т.е. можем предоставить договор под кредит, к вам быстро поступят деньги, у нас 100% одобрения от банков, интересно?

Ответ: да

- Тогда прошу выслать реквизиты, как только будет положительный результат, я вам позвоню и предложу цену лучше чем у остальных.

3. ПРИМЕР ДИАЛОГА С КЛИЕНТОМ

- 1 . Добрый день, меня зовут ____, компания «ОЛИМП вершина качества»

Вы занимаетесь сельским хозяйством, а мы являемся поставщиками топлива, я могу вам предложить топливо высокого качества, с доставкой и при этом по выгодной цене, скажите вы планируете закупать топливо в январе?

Ответ: Да

- Покупаете Гост или Евро 5? (ответ зафиксировать)
- Какой объем покупаете? А в год? Как часто? (ответ зафиксировать)
- Какой производитель предпочитаете? (ответ зафиксировать)
- Мы возим всё, но больше всего наши покупатели любят ильское топливо, там сера 0,2-0,3%вспышка от 60, плотность 820-840
- Вам нужно лето или минус? (ответ зафиксировать)
- Гост Ильск лето, цена ____с доставкой и НДС, но я думаю если вам интересно еще возможно будет скидка, интересно?

Ответ: нормально/дорого

- Если ответ положительный:

Отлично, прошу выслать реквизиты, я подготовлю документы, свяжусь с вами в течение часа.

Если ответ дорого использовать технику следующего слайда.

ДОРОГО!

- Самое распространенное возражение это ДОРОГО!

Чтобы отработать его, надо задавать наводящие вопросы чтобы понять почему (важно выявить по какой цене клиент покупает) , и сделать предложение от которого он не сможет отказаться.

1. Возможно он покупает другое топливо с худшим качеством, которое выдают за дорогое. Для этого нужно задавать уточняющие вопросы: Вы точно покупаете именно это топливо?
2. В стоимость уже ходит доставка?
3. Я могу вам тоже продать топливо которое вы покупаете сейчас, и даже еще дешевле. Но так как мы придерживаемся Высокого качества я предлагаю вам топливо только высокого качества поэтому возможно цена может быть чуть выше.
4. Но выбор всегда за вами, могу продать тоже самое что вы покупаете у другого поставщика еще дешевле
5. Что скажете?

Важно донести до клиента, что у нас не дорого. Мы тоже можем продать дешево тоже самое что продают другие и даже еще дешевле. Но важно понять что:

компания ОЛИМП Вершина качества главное отличие нас от конкурентов это высокое качество.

КОНТАКТЫ

Все письма отправляются только с корпоративной почты:

Olimp-treid2021@yandex.ru

Телефон который обязательно указывается во всех переписках:

8-800-333-03-07

Наш сайт: **olimp-pro.com**

Юр лицо: ООО «ОЛИМП»
