



**Бонус ВР**

# Что такое Бонус VR



- **ЭТО ЭФФЕКТИВНАЯ СТРАТЕГИЯ ДИАЛОГА**
- **МЫ РАБОТАЕМ КАК КОМПАНИЯ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩАЯ КЭШБЕК И БОНУСНЫЕ ПРОГРАММЫ**
- **НАША ЗАДАЧА – РАССКАЗАТЬ КЛИЕНТУ ПРО ЕГО АКЦИЮ, ВЫБРАТЬ КАТЕГОРИЮ ТОВАРОВ И САМ ТОВАР, «ЗАРЯДИТЬ» И ОФОРМИТЬ ЗАКАЗ**

# Плюсы Бонус VR



- **БОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ОФФЕРОВ – ЛЕГЧЕ НАЙТИ С КЛИЕНТОМ ТО, ЧТО ЕМУ НУЖНО. ХОРОШИЙ ПРОСТОР ДЛЯ МАНЕВРА В ДИАЛОГАХ**
- **У КЛИЕНТА ПОЛНОСТЬЮ ОТСУТСТВУЕТ НЕГАТИВ ПО ПРОШЛЫМ ЗАКАЗАМ**
- **ГОРАЗДО ЛЕГЧЕ СОЗДАТЬ ПОТРЕБНОСТЬ КЛИЕНТУ**
- **ХОРОШО «ПРОКАЧИВАЮТСЯ» ВАШИ НАВЫКИ СПЕЦИАЛИСТА ПО ПРОДАЖАМ)**
- **ЗАКАЗЫ НА БОНУС VR ХОРОШО ОПЛАЧИВАЮТСЯ)**

# Особенности Бонус ВР



- СКРИПТ БОНУС ВР – ЭТО ВОРОНКА

**МЫ С КЛИЕНТОМ КАК БЫ СУЖАЕМ КРУГ ПОИСКА:**

- **СНАЧАЛА ОЗВУЧИВАЕМ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ**
  - **ЗАТЕМ В ВЫБРАННОЙ КАТЕГОРИИ ОЗВУЧИВАЕМ ОФФЕРЫ**
  - **И, НАКОНЕЦ, СОСРЕДОТАЧИВАЕМСЯ НА КОНКРЕТНОМ ОФФЕРЕ**
- **НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ВОРОНКИ МЫ МОЖЕМ ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ СДЕЛАТЬ ВЫБОР!**

# К чему нужно быть ГОТОВЫМ



- МЫ ЗВОНИМ НЕОЖИДАННО ДЛЯ КЛИЕНТА. ПОЭТОМУ:
    - КЛИЕНТ МОЖЕТ БЫТЬ НАСТОРОЖЕННЫМ В НАЧАЛЕ ДИАЛОГЕ. ЭТО ЛОГИЧНО, ВЕДЬ ОН О НАС НИЧЕГО НЕ ЗНАЕТ.
    - КЛИЕНТ НЕ ДО КОНЦА ПОНИМАЕТ СВОИ ВЫГОДЫ
    - КЛИЕНТ НЕ ЗНАЕТ ТОВАРА И НЕ ВИДЕЛ ЕГО. ПОЭТОМУ НЕ ВСЕГДА ОСОЗНАЕТ ПОЛЬЗУ, КОТОРУЮ ПОЛУЧИТ С НАШИМИ ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ
    - КЛИЕНТ ДУМАЕТ, ЧТО ЕМУ НИЧЕГО НЕ НАДО
      - ЭТО НОРМАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ!
- НАША ЗАДАЧА – ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ ОСОЗНАТЬ  
ВЫГОДЫ!

# Выявление и создание потребности



**НЕ ВСЕГДА УДАЕТСЯ ВЫЯВИТЬ  
ПОТРЕБНОСТЬ КЛИЕНТА, ПРОЙДЯСЬ С  
НИМ ПО ВОРОНКЕ СКРИПТА**

**ТОГДА МЫ МОЖЕМ НЕМНОГО ПОМОЧЬ  
КЛИЕНТУ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ:**

# Выявление и создание потребности



**ЧЕРЕЗ ВОПРОСЫ МЕНЯЕМ ТОЧКУ  
ЗРЕНИЯ КЛИЕНТА, «БУДИМ» В НЕМ  
ПОТРЕБНОСТЬ**

# Выявление и создание потребности



**«ПОДБРАСЫВАЕМ» ИДЕИ ПО  
ИСПОЛЬЗОВАНИЮ НАШИХ ТОВАРОВ**



# Выявление и создание потребности



**ХОРОШЕЙ ПРЕЗЕНТАЦИЕЙ  
ЗАРЯЖАЕМ КЛИЕНТА  
ЭМОЦИОНАЛЬНО**



# Практические рекомендации



- ✓ **ГОВОРИТЕ ПРОСТО — КОРОТКИМИ ФРАЗАМИ И ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ**
- ✓ **РЕГУЛЯРНО ОБРАЩАЙТЕСЬ К КЛИЕНТУ ПО ИМЕНИ И ОТЧЕСТВУ**
- ✓ **НЕ ПРОСТО ПЕРЕЧИСЛЯЙТЕ КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ И САМИ ТОВАРЫ, А КРАТКО ОПИСЫВАЙТЕ ИХ, ДАВАЙТЕ НЕБОЛЬШИЕ «КРЮЧКИ»**

# Практические рекомендации



- ✓ **ПОСТОЯННО НЕНАВЯЗЧИВО НАПОМИНАЙТЕ КЛИЕНТУ ПРО ЕГО ВЫГОДУ: **ЦЕЛЫХ 2050 Р** НА ПЕРСОНАЛЬНОМ СЧЕТЕ!**
- ✓ **ПОВТОРЯЙТЕ САМЫЕ ВАЖНЫЕ И ИНТЕРЕСНЫЕ ДЛЯ КЛИЕНТА ДОВОДЫ**
- ✓ **БУДЬТЕ ДОБРОДУШНЫМИ. МЫ ЗВОНИМ ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ, ЗВОНИМ ПОРАДОВАТЬ ЕГО**



# Практические фишки операторов



✓ **ЕСЛИ КЛИЕНТ СПРОСИТ «А КАКОЙ У МЕНЯ ОПЕРАТОР?» ИЛИ ВЫ САМИ РЕШИЛИ В ДИАЛОГЕ ПРОИЗНЕСТИ ОПЕРАТОРА, ТО ЕГО МОЖНО ОПРЕДЕЛИТЬ НА САЙТЕ:**

✓ <https://phonenum.info/phone/>

**Информация по номеру телефона**

**+7 (925) 525-78-43**

Примеры: +7 (499) 990-05-76, 74999900576, +223

925 525 7843



Определить регион и оператора

По данным [Россвязи РФ](#) :

Актуальность: 21.01.2020

**Оператор:**

**ПАО "МегаФон"**

**Регион:**

**г. Москва и Московская область**

**Местное время:**

**Московское (UTC+3)**

# Практические фишки операторов



✓ **КЛИЕНТ ГОВОРИТ: «А ГДЕ Я МОГУ ПОСМОТРЕТЬ СВОИ БОНУСЫ?»**

**ОПЕРАТОР: «ЕСЛИ ВЫ ДО СИХ ПОР НЕ УСТАНОВИЛИ ПРИЛОЖЕНИЕ «МЕГАБОНУС», ТО СКАЧАЙТЕ ЕГО НА СВОЙ СМАРТФОН И ОТСЛЕЖИВАЙТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ»**

# Практические фишки операторов



✓ **КЛИЕНТ ГОВОРИТ: «НЕ ХОЧУ СПИСЫВАТЬ БОНУСЫ СЕЙЧАС. ПОТОМ САМ СПИШУ.»**

**ОПЕРАТОР: «СЕГОДНЯ НАКОПЛЕННЫЕ БОНУСЫ ДЕЙСТВУЮТ ПОСЛЕДНИЙ ДЕНЬ И ПО РЕЗУЛЬТАТУ НАШЕГО РАЗГОВОРА ВЫ ДОЛЖНЫ ПРИНЯТЬ РЕШЕНИЕ ИСПОЛЬЗУЕТЕ ЛИ ИХ ИЛИ 2050 РУБЛЕЙ СГОРЯТ ?»**



УСПЕХОВ В ПРОДАЖАХ!