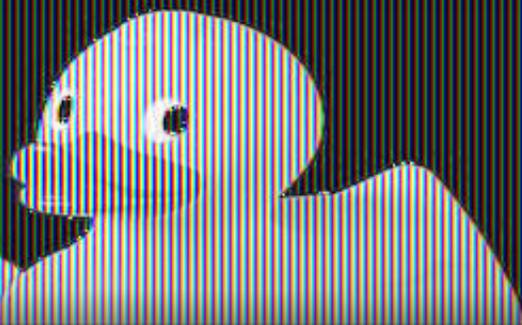




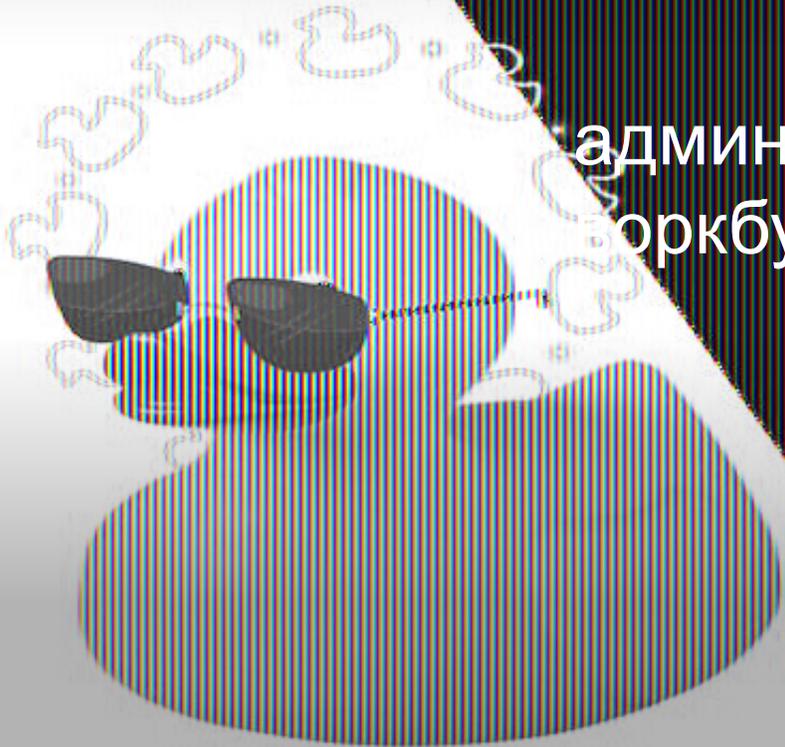
Профессия
«Продажник в директ блогера»
(урок №12)



Продажник в OhMyGod Agency

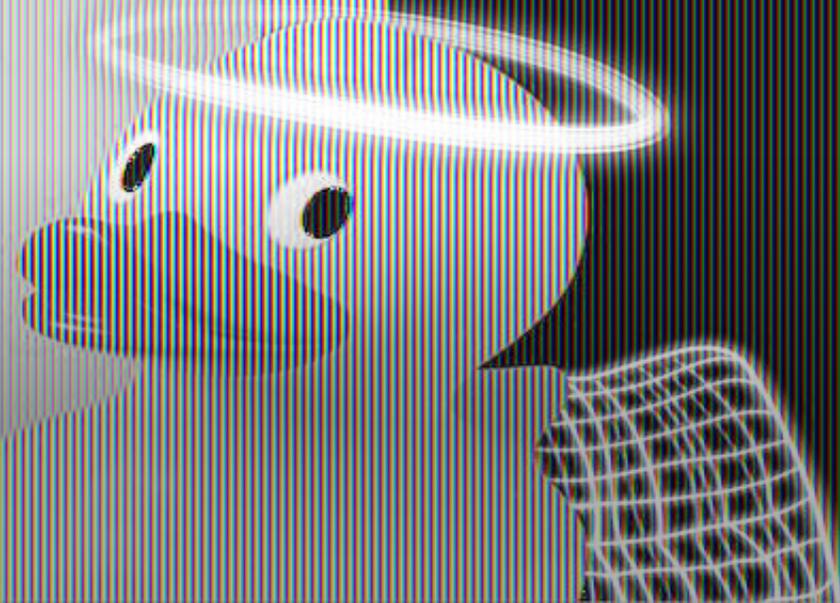
- продажи и ответы через директ агентства;
- продажи и ответы через директ утОчки;
- составление скриптов;

• администратор чатов по вебинарам,
форкбуками и менторствам.

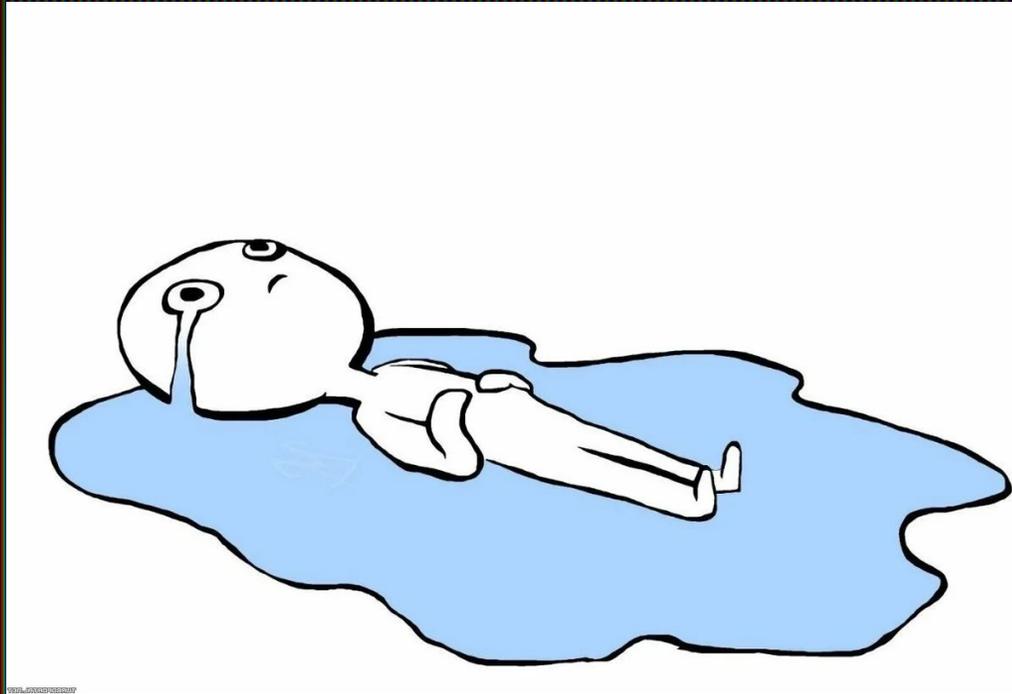


План урока:

1. Подготовка к продажам
2. Что такое скрипт? + примеры
3. Работа с возражениями «я подумаю», «дорого»
4. Общие правила общения с клиентами
5. Как принимать оплаты?
6. Как грамотно напомнить об оплате?
7. Общие советы по продажам
8. Домашнее задание.



Подготовка к продажам



Что такое скрипт?

Скрипт – это шаблон заранее подготовленного ответа.

Пример плохого: Привет! Какой тариф выбрал?

Исправленный вариант:

Здравствуйте! Спасибо, что написали и решили пройти марафон 😊

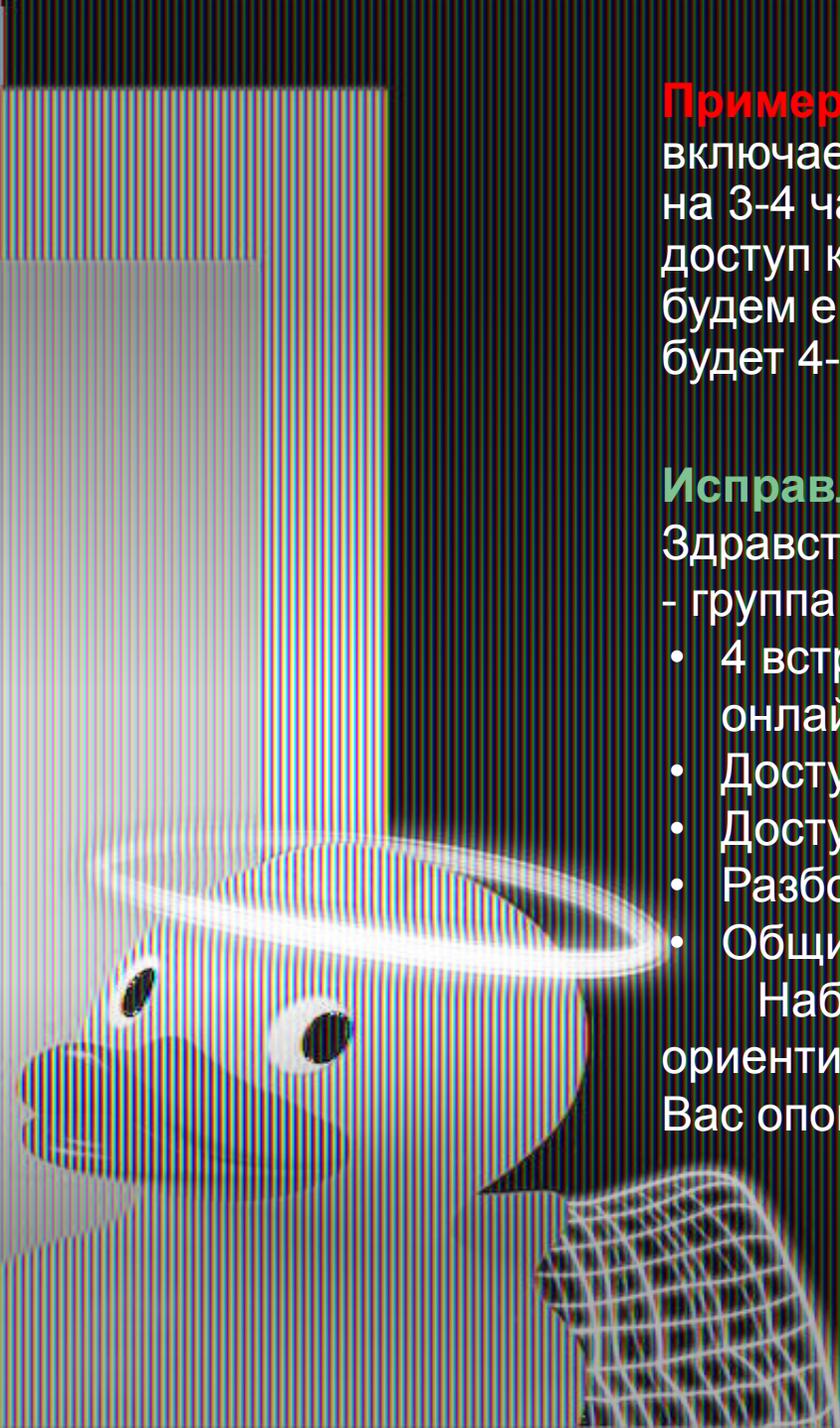
✓ Тариф без куратора и с доступом к материалам- 590 рублей

✓ Тариф с куратором и доступом к материалам- 1590 рублей

✓ Тариф с куратором, доступом к материалам и возможностью созвониться с Анной на 60 минут- 4590 рублей

Подскажите, пожалуйста, какой тариф выберете вы?





Пример плохого: Здравствуйте! Менторство включает в себя 4 встречи или онлайн созвона на 3-4 часа, а также доступ в блогерский чат и доступ ко всем вебинарам. Разборы каждого и будем еще общаться в чате. Всего человек будет 4-6.

Исправленный:

Здравствуйте! Что входит в менторство:

- группа: 4-6 человек

- 4 встречи в переговорной в Москве на 3-4 час или онлайн
- Доступы ко всем вебинарам
- Доступ в блогерский чат
- Разборы для каждого на встречах
- Общий чат, где Елена держит с вами связь

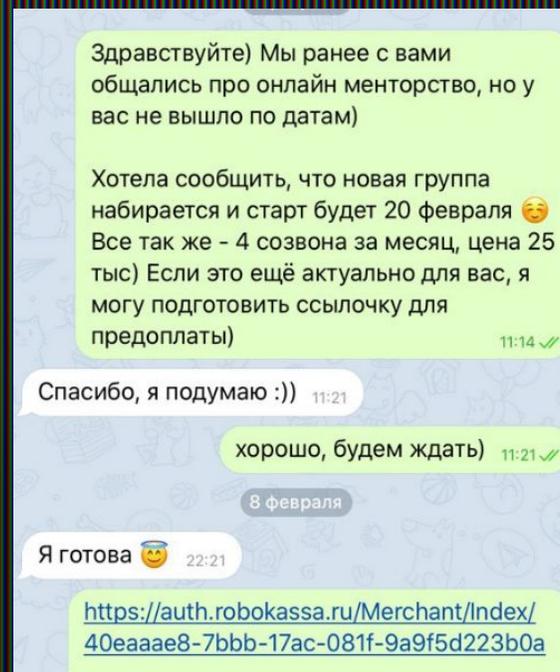
Наборы будут открыты в апреле, а ориентировочная стоимость 30 тыс.

Вас оповестить лично, когда будет открыт набор?

Всегда разговор заканчиваем вопросом, призывом!

Если у вас **нет в конце вопроса** или призыва, то считайте **вы потеряли клиента** – ваш разговор просто закончился. Нам необходимо узнать, какие остались не закрытые боли и вопросы.

Пример призыва:





Клиент хочет подумать

Причины:

- Нужно разделять «*истинные*» и «*ложные*» возражения.
- *Вежливый отказ*. Клиенту стыдно сказать об этом в лицо.
- *Клиент — интроверт*. До него не донесена ценность предложения.
- *Клиент опасается давления* со стороны продавца и боится принять нерациональное решение на фоне предыдущего опыта покупок.

Клиент говорит что

«дорого»

Работа с данным возражением сводится к тому, чтобы не разрушая доверие, аргументировать цену или выяснить его реальную причину.



Здравствуйте, к сожалению, пока пропускаю участие в этом марафоне. Очень надеюсь, что подобный марафон повториться немного позже.

очень жаль(

если что, материалы у вас остаются навсегда даже при покупке первого тарифа, поэтому изучить можете в любое удобное для вас время)

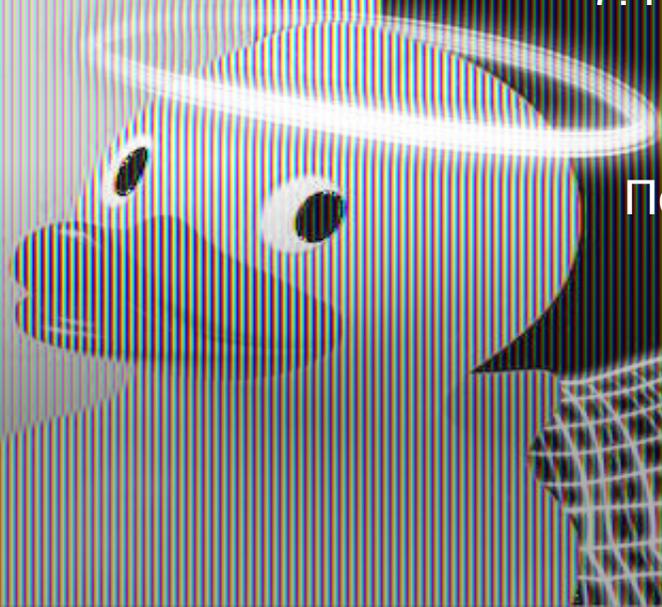
Скажите пожалуйста, а как можно оплатить марафон? И в каком формате проходит марафон с куратором и без?

Общие правила общения с клиентами.

1. Спрашивайте и просите обратную связь
2. Действуйте на опережение
3. Уважайте любое решения
4. Уделите особое внимание тому, кто сомневается
5. Не оценивайте покупателя по профилю в инстаграме
6. Избегайте категоричности в словах и прямых отказов в общении с покупателем.
7. Работайте с возражениями

Правило, что **довольный покупатель расскажет 3м своим друзьям, а недовольный 10ти.**

Поэтому всегда оставляем клиента «на позитивной ноте».





Посмотрите на рекламу товара/услуги глазами покупателя, какие вопросы могут возникнуть? Заранее необходимо прояснить ряд важных моментов, чтобы вы могли отвечать на вопросы.

Примеры стандартных вопросов:

1. В каком формате курс ?
2. Где будут проходить уроки?
3. А сколько разделов в гайде?
4. А сколько будет длиться марафон?
5. Доступ на сколько будет у меня к материалам?
6. Кураторы что делают?
7. А можно оплатить по-другому?

Прием оплат

Главное правило – отправили доступ и сразу внесли в таблицу, иначе просто забудете (проверено опытом)

Если это номер карты, то не забываем про ФИО и попросить скрин чека.

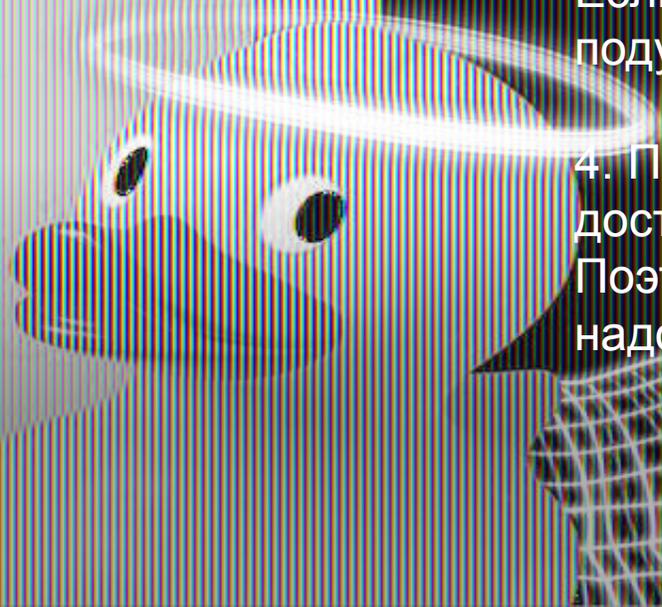
Номер карточки – только с пробелами, чтобы можно было скопировать отдельно номер.

Ник в ТГ	Инстаграм	сколько	Дата оплаты	Куда оплатил
Ева555	https://instagram.com/nastia_bukovskaya_posts?igshid=1xtukebl9dka1	590	18.02.20	



Общие советы.

1. Самое главное не спешите, пусть клиент подождет 5 минут, но вы отправите верные ссылки на оплату и чаты
2. Не паникуйте, если что-то пошло не так. Всегда можно скинуть новый чат, в инстаграм отменить отправку сообщения, в крайнем случае удалить из чата человека.
3. На основе 1 и 2 пункта - не спешите делать поспешные выводы. Если думаете, что ошиблись - перепроверьте ещё 3 раза, вдруг подумали, что ошиблись
4. После оплаты **СНАЧАЛА** внесите в таблицу, потом высылайте доступ. Иначе отправите доступ клиенту и забудете про него. Поэтому видите чек об оплате, горит дом, бегут лошади - не важно, надо сначала внести в таблицу, а потом все остальное.



Как правильно напомнить об оплате?

«Если не секрет, что вы решили насчёт участия/покупки?»

Здравствуйте) Если не секрет, что вы решили насчёт участия в марафоне?)

Здравствуйте ! Обязательно участвую



буду ждать)

Здравствуйте) Если не секрет, что вы решили насчёт участия в марафоне?)

Доброе утро)! Участвую! Хорошо, что написали, я забыла оплатить

Здравствуйте) Если не секрет, что вы решили насчёт участия в марафоне?)

Здравствуйте! Спасибо, что напомнили...заоталась совсем...сейчас оплачу

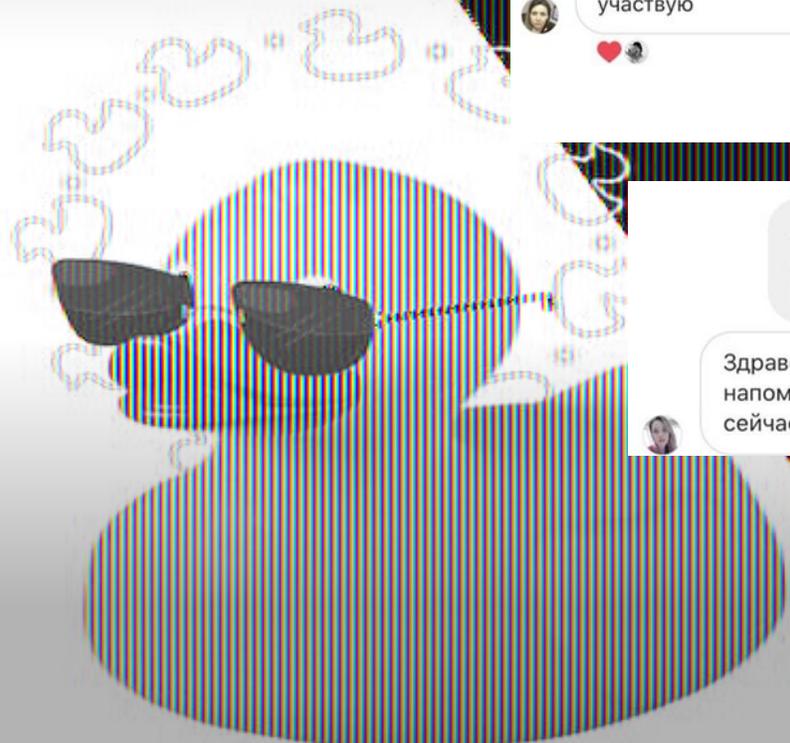
Спасибо!!!! В течении 3 дней олачв, успеваю и это хорошо



8:44 AM

Здравствуйте) Если не секрет, что вы решили насчёт участия в марафоне?)

Здравствуйте, вы что) какой секрет, тяну до последнего, немного дурацкая ситуация в конце месяца случилась с финансами, до 1.03 я оплачу





Домашнее задание:

1. Написать 5 блогерам (кто сейчас продает курс, гайд, чек-листы) в инстаграм, посмотреть, как они отвечают.
2. Выявить основные ошибки.
3. Выбрать 1-2 самых неудачных ответов и скриптов, указать на ошибки и прислать исправленный вариант (другими словами показать до/после)

**Спасибо
за внимание!**

