

Как вытащить клиента на встречу

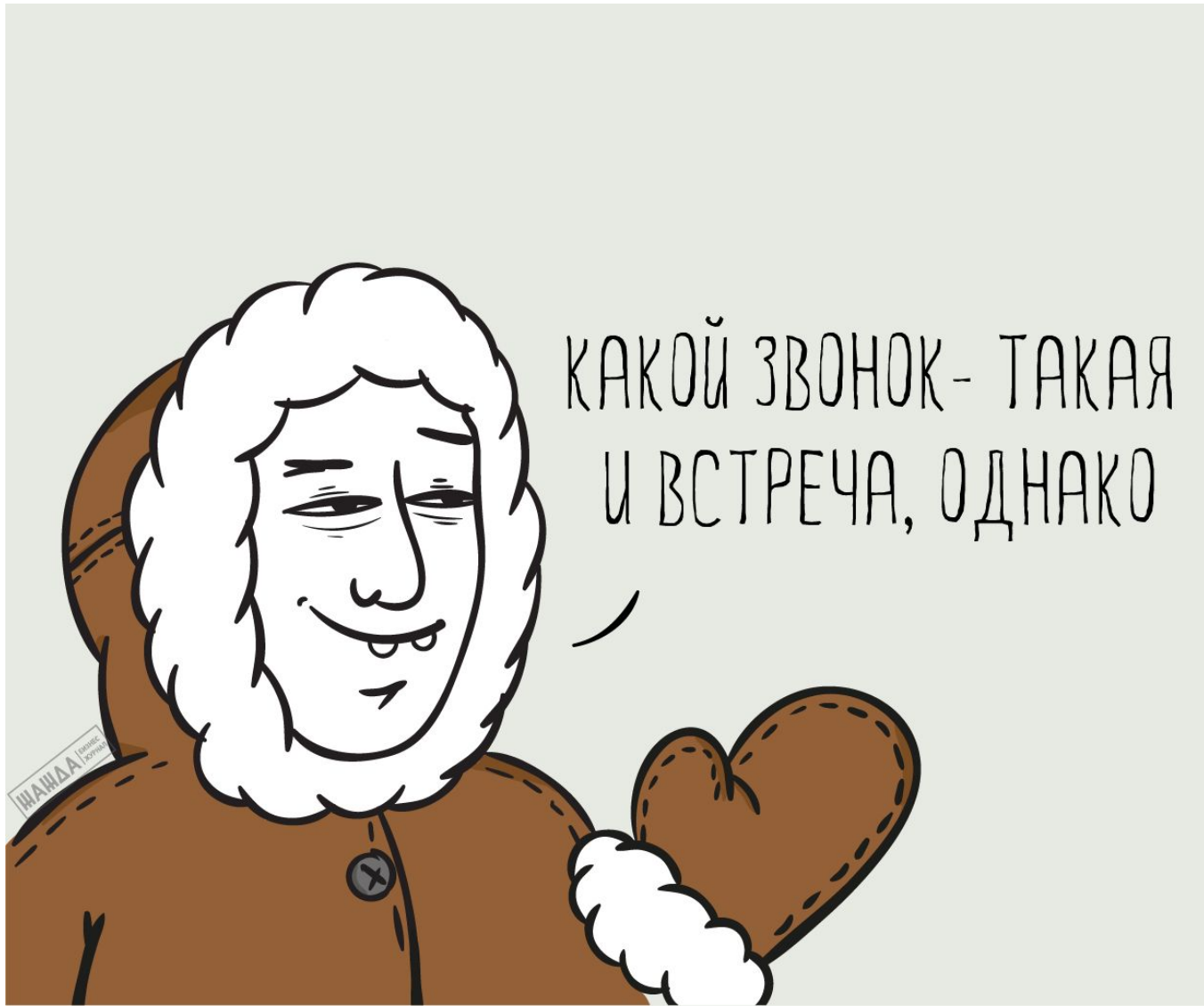


ХЗ как? Рабочие техники и методики звонков

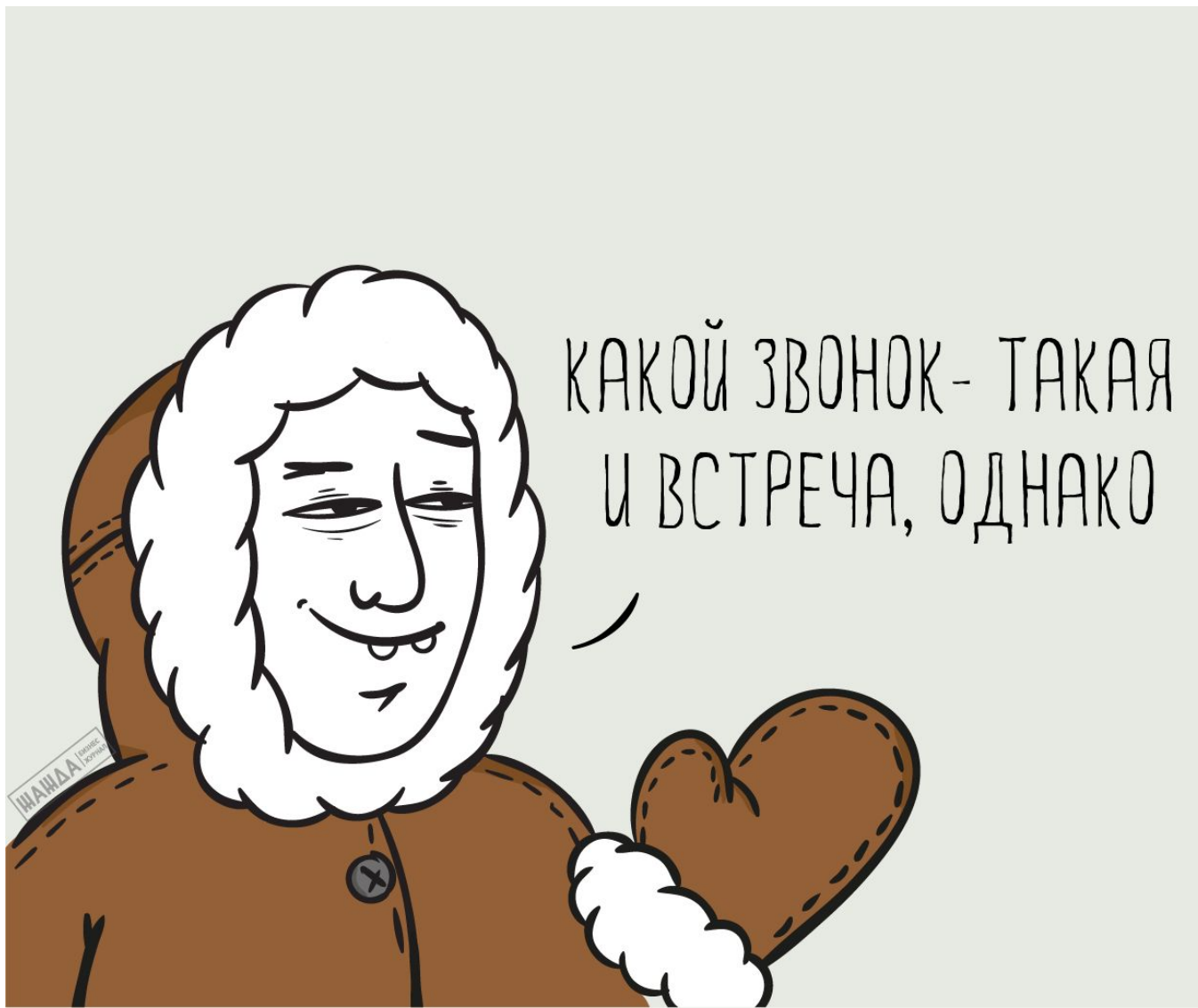
Интерактив: согласны или нет?

Ставьте «+» или «-» в чат, если вы согласны или не согласны с представленным мнением.

1. Единственная цель холодного звонка – это встреча.



1. Единственная цель холодного звонка – это встреча.



2. Холодные звонки как метод набора базы уже не так эффективен.



2. Холодные звонки как метод набора базы уже не так эффективен.



3. Самое главное в ХЗ – это говорить строго по скрипту.



3. Самое главное в ХЗ – это говорить строго по скрипту.



4. Можно делать ХЗ с удовольствием и без отторжения.



4. Можно делать ХЗ с удовольствием и без отторжения.



5. В день нужно делать минимум 20-30 ХЗ.



- Саня, вставай!

**- Но у тебя еще 17
холодных звонков!**

**- Не могу больше,
бросьте меня!**

5. В день нужно делать минимум 20-30 ХЗ.



Я люблю делать ХЗ!



Звонок исходящий

Звонок входящий



- **Цель звонка?**

Умение строить диалог с Клиентами

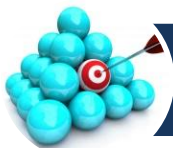
Этапы общения с Клиентом



Установление контакта



Выявление потребности



Презентация

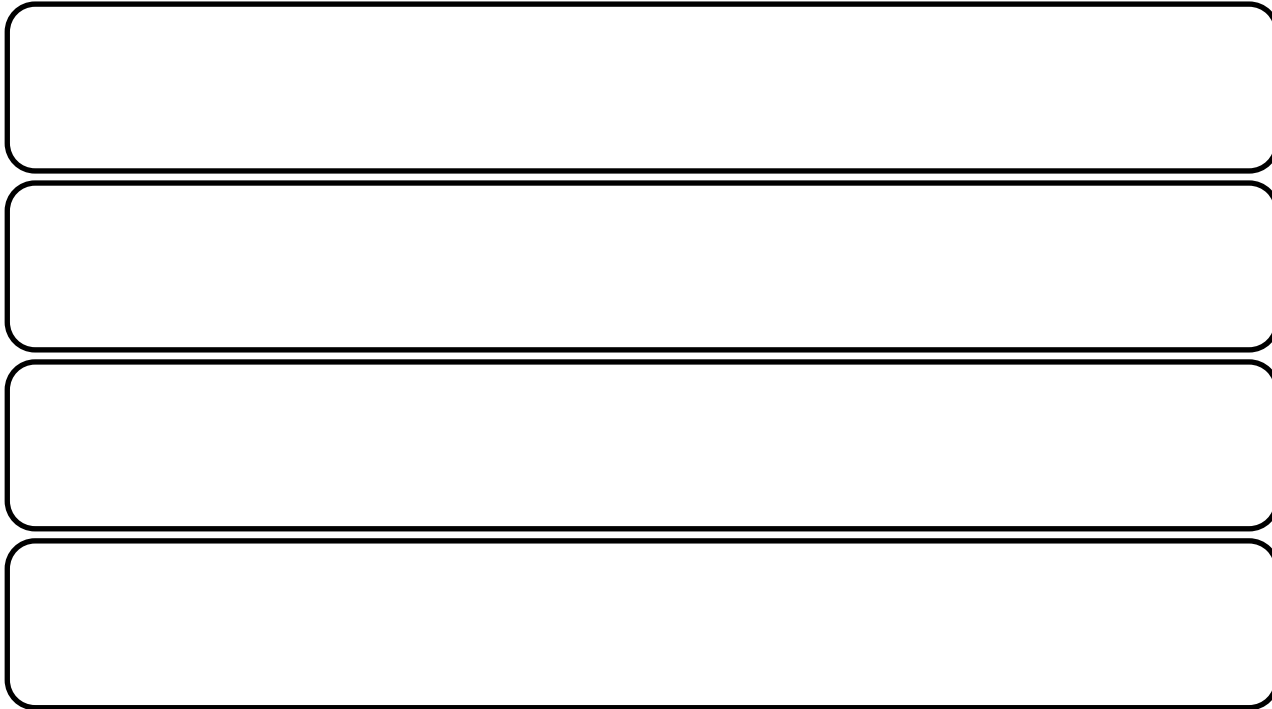


Работа с возражениями



Завершение общения

Важные вопросы



Four empty rounded rectangular boxes stacked vertically, intended for writing answers to the questions listed above.

В МОСКВЕ 🤣



Я
подумаю...

Мне надо
ПОСОВЕТОВАТЬСЯ

Я пока
сам...



Я вам сам
ПОЗВОНЮ

Подумали
?

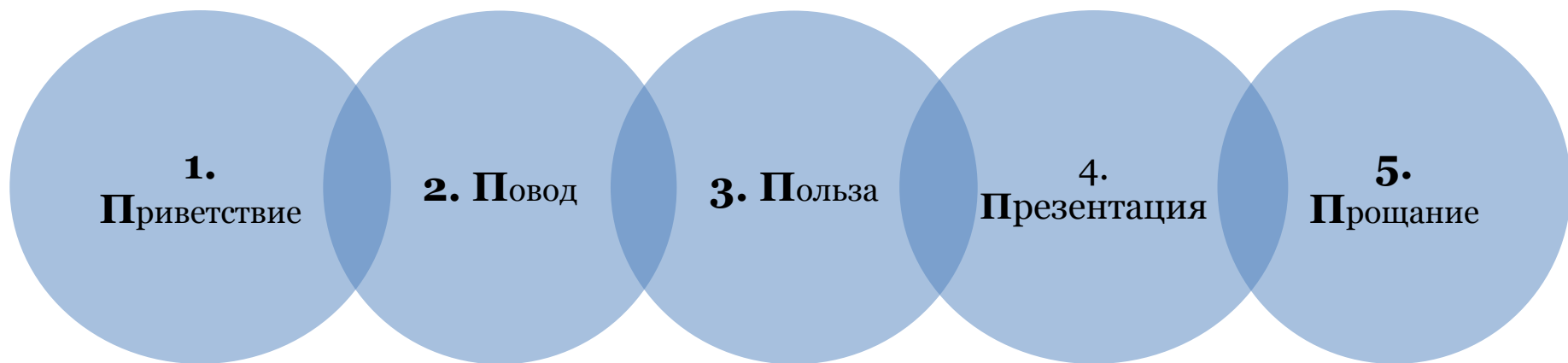


Подписали
?

А что
смущает?

Давайте подумаем
вместе?

5 «П» звонка → 5 Правил звонка



0. Подготовка

Подготовка к холодному звонку



Информационная подготовка



Подготовьте список клиентов



Составьте **КОРОТКОЕ** и **ЛАКОНИЧНОЕ** предложение



Обязательно продумайте сценарий беседы и возможные варианты ответов клиента



Всегда имейте на "вооружении" одну-две мини-истории успеха

Психологическая подготовка



Определите **ЧЕТКУЮ ЦЕЛЬ** звонка



Будьте **ПОЗИТИВНЫ**



Ведите **СТАТИСТИКУ** звонков

1. Приветствие

Какие трудности на этапе приветствия Клиента существуют при исходящем звонке?

- Собеседник не готов к звонку
- Контактный номер может устареть/
не соответствовать действительному
- Время на установление контакта в 3 раза меньше, чем при очной встрече
- По телефону проще отказать



Верный старт?!

Я представляю компанию СтройСтрар, которая на рынке уже 100 лет, среди наших клиентов Газпром и Роснефть. В прошлом месяце мы сдали 2 000 000 кв. м. жилья и являемся лидером на рынке...

Иван Иванович, вас беспокоит ...

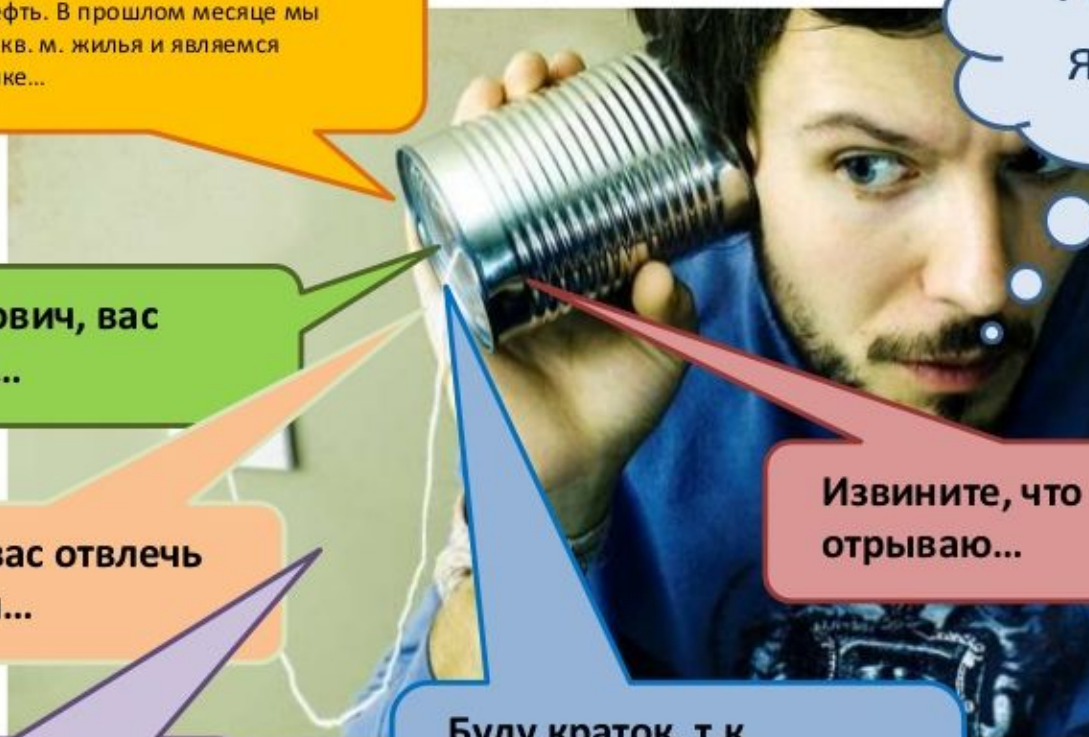
Разрешите вас отвлечь на 2 минуты...

Иван Иванович, разрешите к вам обратиться....

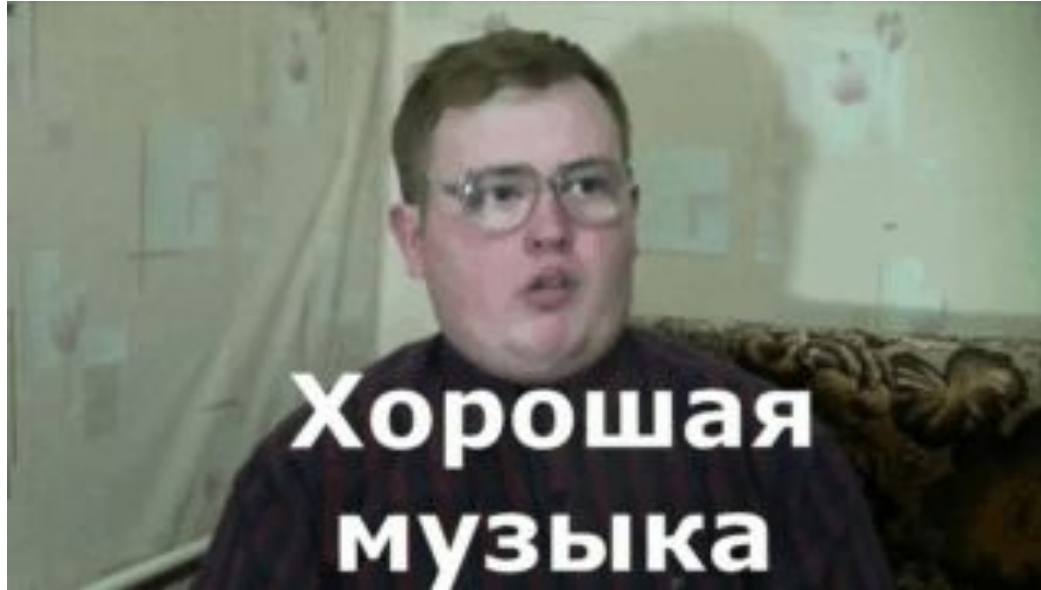
Буду краток, т.к. понимаю что вы занятой человек....

Извините, что я вас отрываю...

А тому ли я звоню?



Убийственные ошибки



1. [Имя] + ?
2. Вас беспокоит...
3. Вам удобно сейчас разговаривать?

Одна из лучших техник для начала беседы

З

ДА

Слышите ли вы
ее?

Метод «ТРЕХ ДА» очень прост 😊

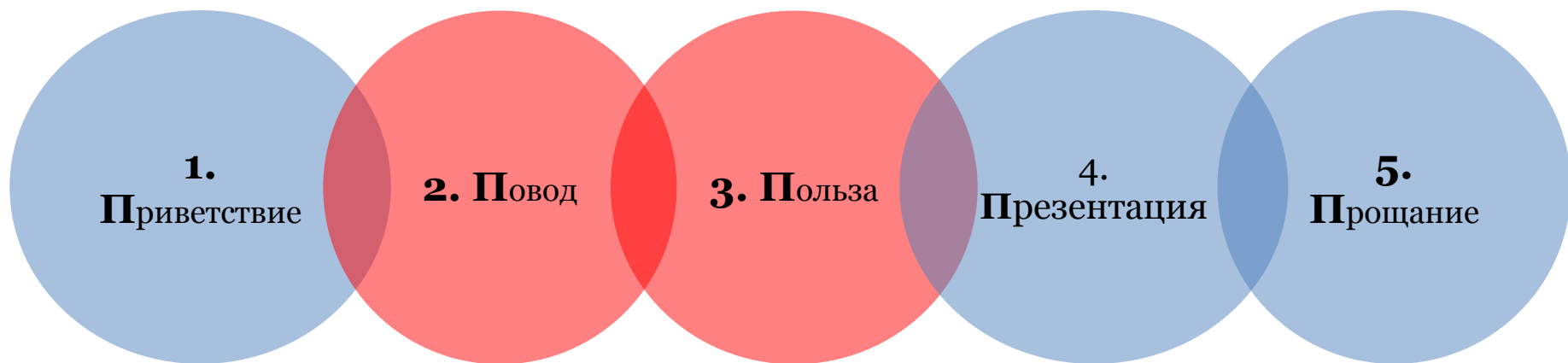
Его используют даже дети...

- **Мамочка, ты меня любишь?**
- Конечно, сынок! (первое ДА)
- **Мамочка, сильно любишь?**
- А как же! (второе ДА)
- **Мамочка, купишь эту машинку?**
- опсс... 😊

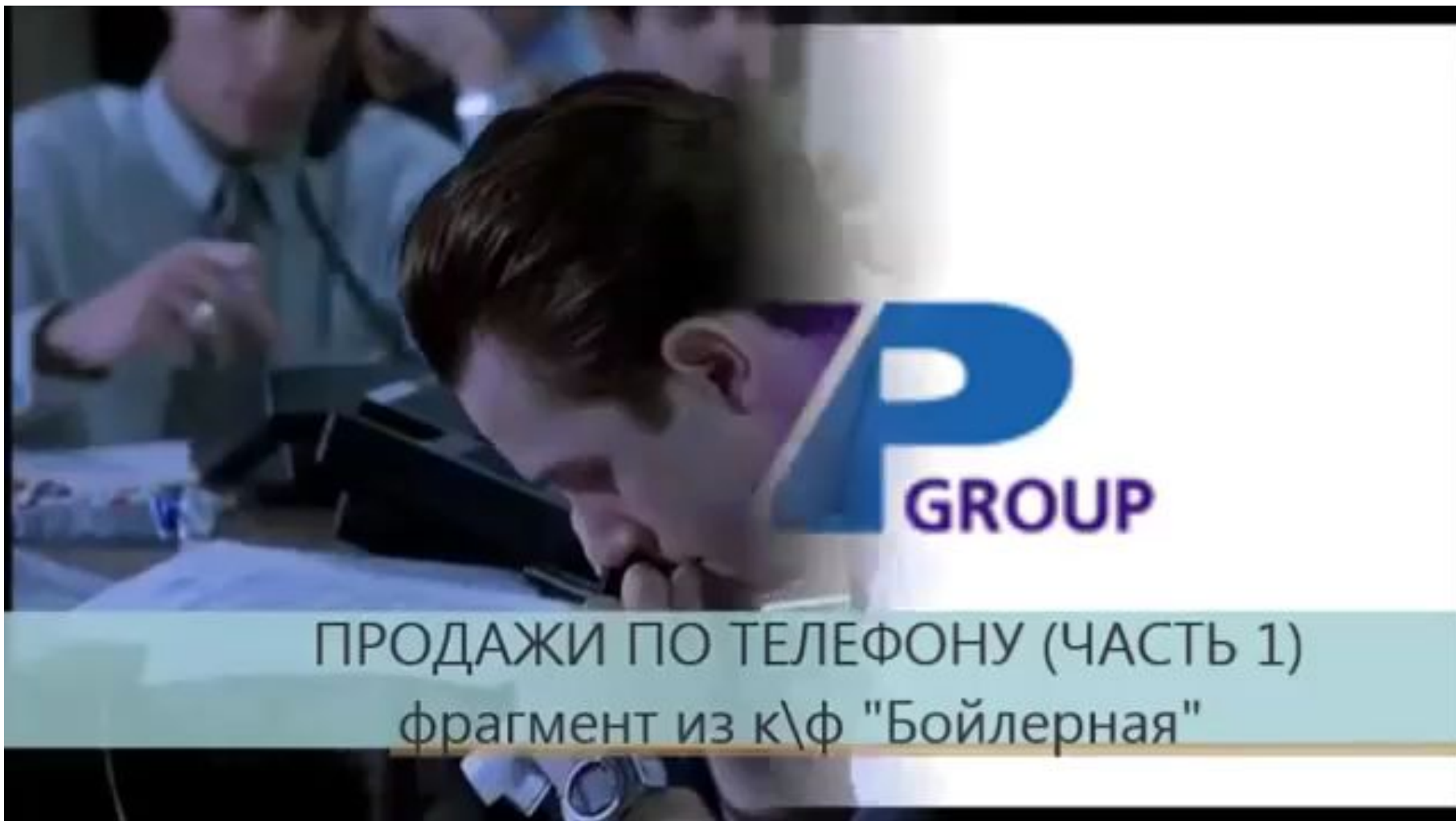


**Без первого и второго «ДА» отказать
было бы гораздо проще...**

5 Правил звонка



Анализ видеофрагмента



Теория пробела

В 1994 году Джордж Левенстин, экономист университета Карнеги-Меллона, предложил «теорию пробела», объясняющую проявление заинтересованности.

Нам становится любопытно, когда мы испытываем пробел в знаниях!

Такие пробелы причиняют нам некоторый дискомфорт и желание от него избавиться.

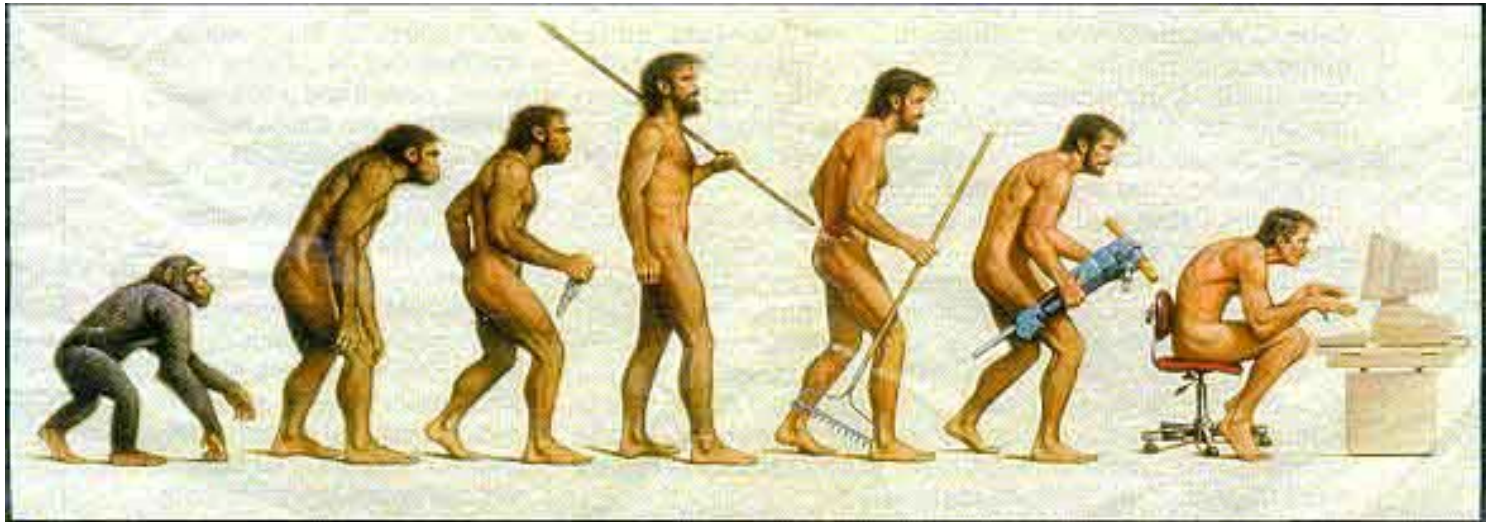


Один из важных моментов «теории пробела» — сначала нужно его создать, а потом заполнить.

«И все-таки Дарвин ошибался»

Перед многими телепрограммами показывают анонсы. В них дается информация о событии, как правило, с использованием максимально «цепляющей» стороны события. Например:

- «Очередной скандал в мэрии – кто на этот раз?»
- «И все-таки Дарвин ошибался...»
- «В Арктике обнаружен скелет Годзиллы»



Повод + Польза

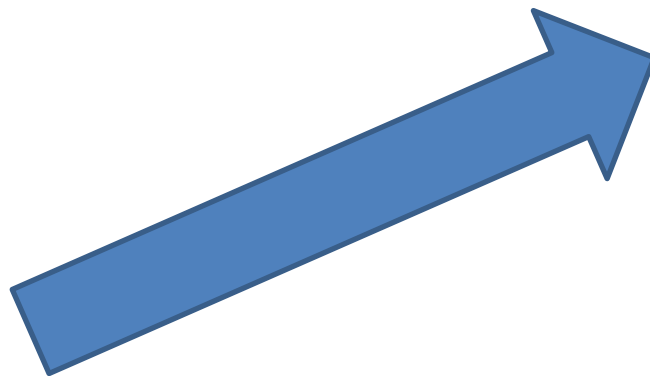
Повод: начать разговор с предложением о встрече следует с точного объяснения, что послужило поводом для Вашего звонка. Заявленный Вами повод должен сразу вызвать интерес слушателя к продолжению разговора, иначе продолжение может и не последовать.



Польза: Сформулируйте указанный повод таким образом, чтобы адресат почувствовал в Вашем предложении пользу лично для себя. Осознание личной пользы повысит его мотивацию к дальнейшим действиям.

Максимальный результат

Наша задача – создать такой «пробел» в знаниях Клиента, который вызовет сильное желание заполнить его! В таком случае единственным и логичным решением становится **ВСТРЕЧА** или **ЗАЯВКА!**









Упражнение

Мне есть, что предложить!



3 варианта скрипта

1. Ваша квартира интересна, хочу взять ее в рекламу, давайте расскажу подробнее, хорошо? 
2. У меня потенциальные покупатели смотрят квартиры в вашем районе, могу им вашу предложить?  
3. У меня покупатель заинтересовался именно вашей квартирой, когда смогу подъехать посмотреть?   

Биржа ТОП Заявок



ТОП ПОКУПАТЕЛЕЙ

номер заявки	Потребности	Для кого	МОП	Результат
22191801	до 3200 тыс., 2-х ком, Шишковка, Элеватор, Октябрь с балконом. ИП без пв	Бальжинимаева Светлана	ЛСБ	актуально на 15.02
19937146	до 3000 тыс., 1-2-х ком, по стороне 51 школы (Элеватор) , средний этаж. Наличка	Анисенко Ольга	ЛСА	актуально на 15.02
21976101	до 3000 тыс., 1-2-х ком, Энергетик , не первый этаж. Ипотека с нами + ПВ	Фролов Алексей	ЕЕВ	актуально на 15.02
22071010	до 2200 тыс., 1-ком., 40-е квартала, Саяны, Элеватор под сдачу в аренду. ИП + ПВ	Фролов Алексей	ЕЕВ	актуально на 15.02
20827899	до 3000 тыс., дом, Радужный, Светлый , чтоб недалеко до магазина. Наличка	Бальжинимаева Светлана	ЛСБ	актуально на 15.02
	до 2350 тыс., 1-ком., 100-е кварталы . Жилищный сертификат	Тимофеева Анна	ЛСБ	актуально на 15.02
22213436	до 5000 тыс., 3-х ком., возле остановки, 1-3 этаж, с гаражом.	Хутаков Семен	ЛСБ	задаток с нами
22599767	до 2000 тыс., 2-х ком., благоустроенную в любом районе . Ипотека Сбер + Маткап	Цоктоева Раджана	ЭСО	актуально на 15.02

Данные покупатели: 🚩 На договоре либо полное доверие 🚩 С деньгами/ипотекой 🚩 Срочная покупка 🚩 Запрос на ликвид

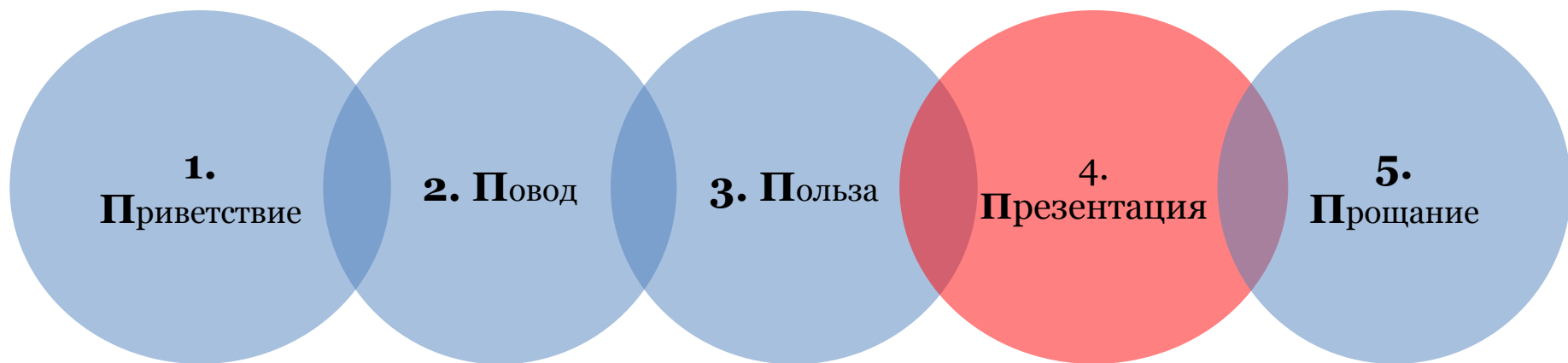
Как работать с Биржей?

- 1) Выбери запрос
- 2) Закажи под него расклейку
- 3) Обзвони Авито/ITIS

...
PROFIT

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Rbm5jZk8iYXQ6P4vSumLpK68vQxligu6KyXPe0dG8SA/edit#gid=1603000628>

5 Правил звонка



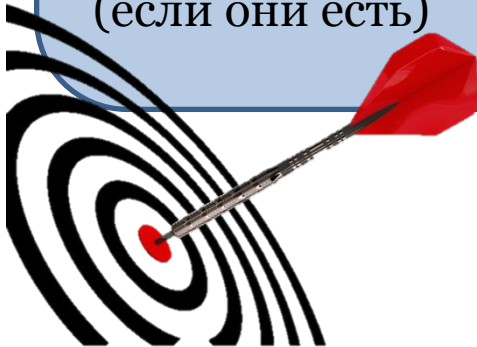
После ПРЕЗЕНТАЦИИ

Презентация

Попали в «точку»

Шаги:

- Приглашение на встречу
- Я задам вам несколько вопросов
- Работа с возражениями (если они есть)



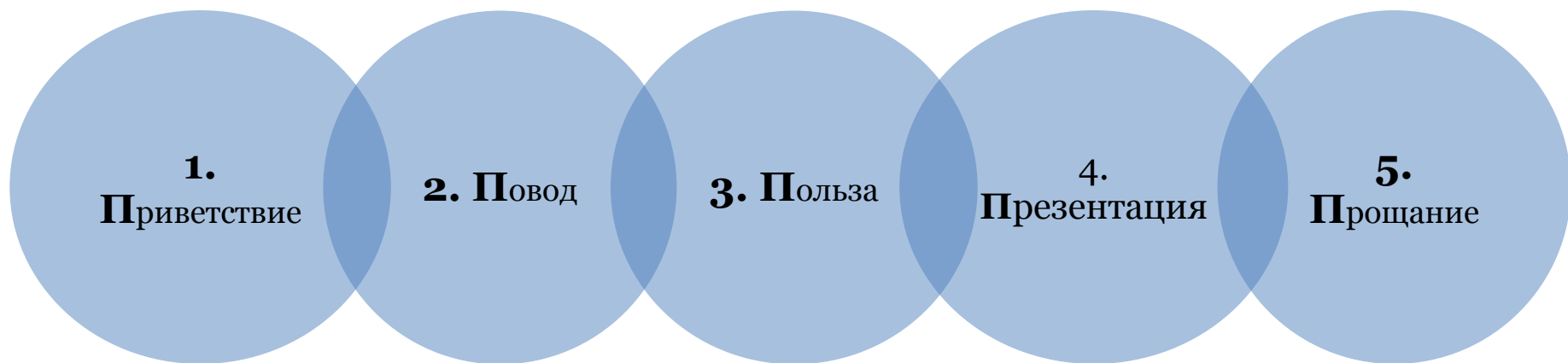
Не попали в «точку»

Шаги:

- Выявление потребности
- Новые повод+польза
- Приглашение на встречу
- Работа с возражениями (если они есть)



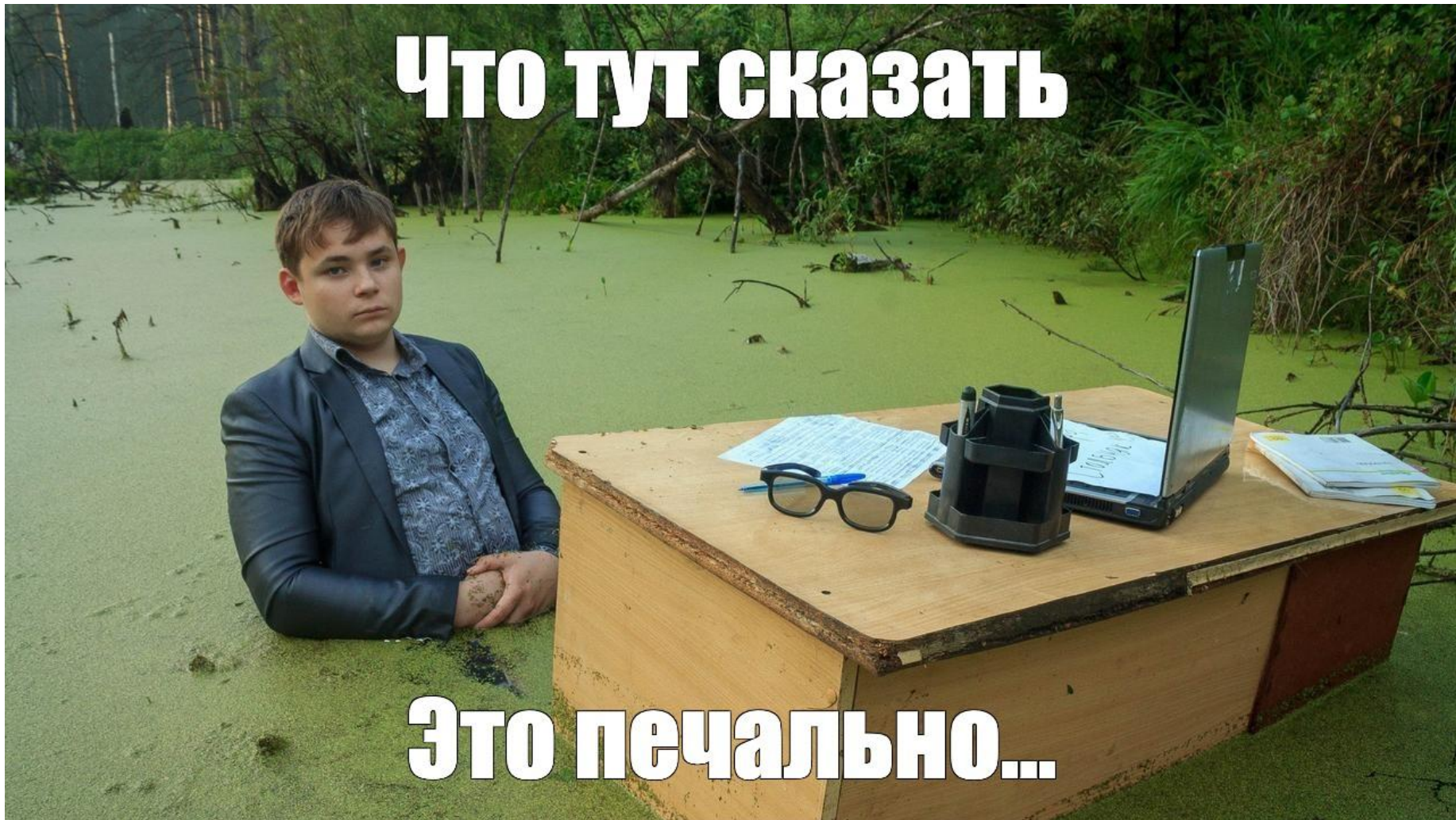
5 Правил звонка



**С чем мы боремся,
разговаривая с клиентом
по телефону,
пытаясь пригласить его
на встречу?**

Что тут сказать

Это печально...



**«Статус Кво»!
Что это такое?**

**В чем «статус кво»
звонящего клиента?**

**Получить от нас как можно больше
информации.**

Узнать про цены и т.д.

**И уйти! Продолжить собирать
информацию**



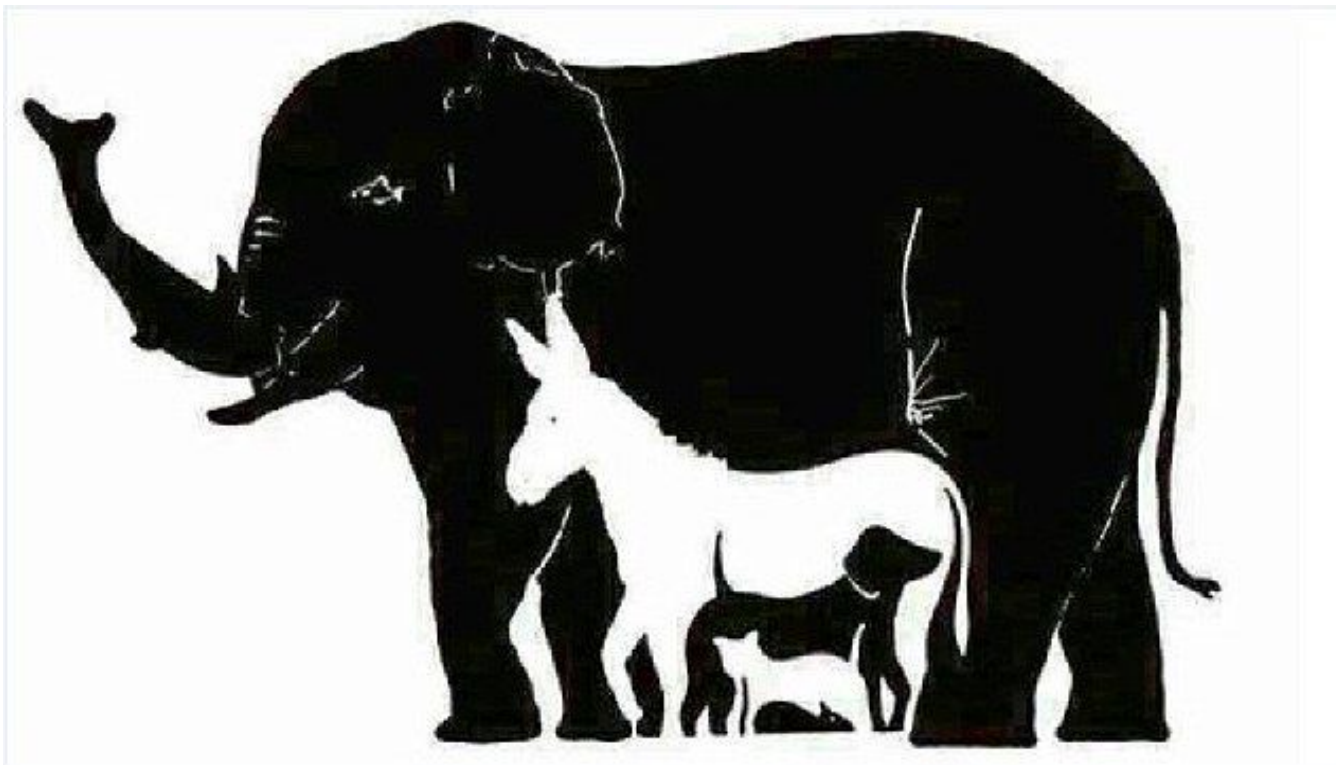
когда жена рядом



**Нужно
перехватить
инициативу в
разговоре и
навязать свой
сценарий!**

НЕ ЗАКРЫТЫЙ ГЕШТАЛЬТ

???



ГЕШТАЛТ



- **Вопрос – Ответ - гештальт закрыт.
Энергии нет.**





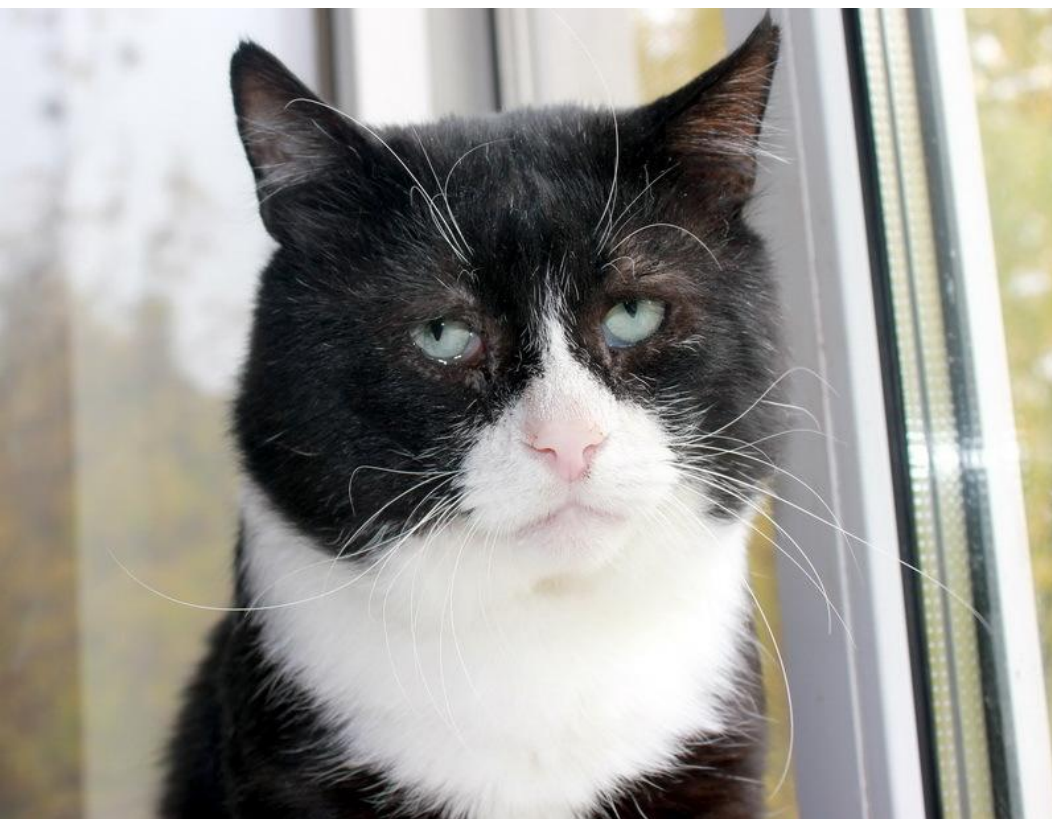
Интрига

A young boy with dark skin and short, curly black hair is shown from the chest up. He is sitting in a gold-colored chair with a light-colored fabric backrest. He is wearing a red turtleneck sweater with green panels on the shoulders. He has a smug, slightly mischievous expression on his face, with his eyes partially closed and a small, knowing smile. The background is a plain, light-colored wall.

Интрига

Техника «Эх, жаль...»

- Але, я тут расклейку увидел. Квартиру покупаете?
- Да, все верно, а у вас какая?
- Ну, самая лучшая двушка с ремонтом...
- А этаж какой?
- Третий.
- Эх, жаль... Просто мы как раз бабуле ищем в вашем доме, ей бы пониже конечно.. Ну.. Давайте ладно попробую предложить. Скажите адрес, я подъеду посмотрю.



**Продажей
управляют
проблемы
(потребности)**

**Монетизация.
Покажите ценность встречи для
клиента.**



**Работа с нами,
приносит нашим
клиентам
до 300 000 экономии и
выгоды.**



Презентация встречи.

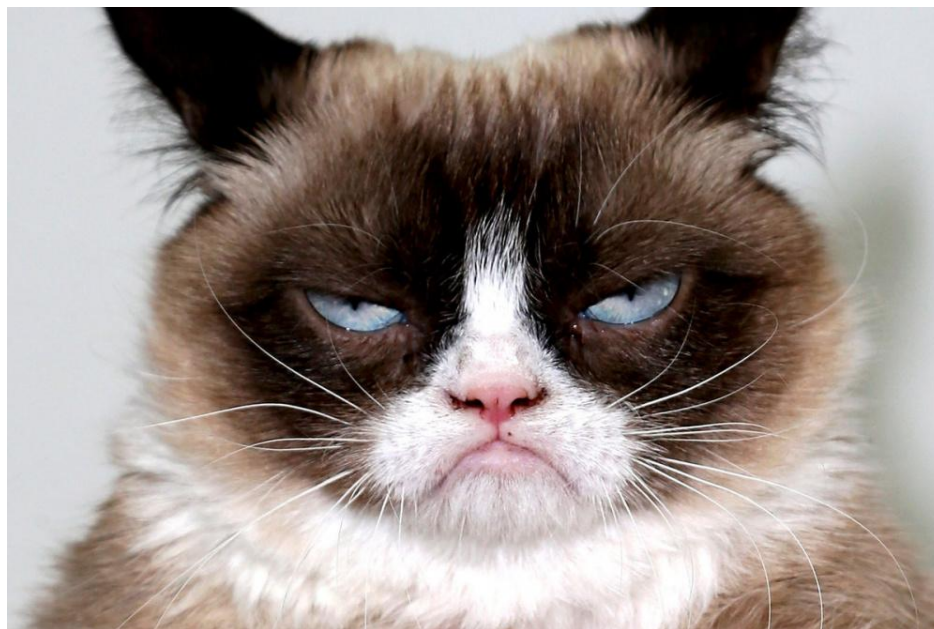
- 1) Повторите проблему человека.
- 2) Скажите что Вы специалист в решении именно таких вопросов и у Вас есть варианты.
- 3) Уверенным, четким голосом скажите:

«Для того чтобы максимально быстро и выгодно для Вас, все «это» сделать, нам необходимо встретиться. Еще я покажу каким образом Вы сможете получить выгоду, о которой я говорил.

- Предлагаю встретится на квартире завтра в 11.00.
 - Приезжайте «завтра к 16.00 к нам в офис!
- Записывайте адрес...»**

Какие возражения озвучивает клиент по телефону?

- 1.
- 2.
- 3.
- 4...



Ответы на отговорки от встречи.

- **Многие наши довольные клиенты говорили точно так же, но сейчас они благодарят нас за сэкономленные деньги и время.**

Вы знаете, именно по этому нам необходимо встретится.

Техника «Матрица возражений»

.Объединив произвольно часть фразы из столбца I с любой частью фразы последовательно из столбцов II, III, IV, получите универсальный текст. Количество комбинаций — 10000, достаточно на 40 минут произнесения речи.

I	II	III	IV
Товарищи!	реализация намеченных плановых заданий	играет важную роль в формировании	существенных финансовых и административных условий
С другой стороны	рамки и место обучения кадров	требуют от нас анализа	дальнейших направлений развития
Равным образом	постоянный количественный рост и сфера нашей активности	требуют определения и уточнения	системы массового участия
Не следует, однако, забывать, что	сложившаяся структура организации	способствует подготовке и реализации	позиций, занимаемых участниками в отношении поставленных задач
Таким образом	новая модель организационной деятельности	обеспечивает широкому кругу (специалистов) участие в формировании	новых предложений
Повседневная практика показывает, что	дальнейшее развитие различных форм деятельности	позволяет выполнить важные задания по разработке	направлений прогрессивного развития

ЦЕЛЬ: Вывести Клиента на диалог и разрушить его

Возражение	Согласие, с чем	Апелляция к выгоде	Вопрос - Увод
<p>Дорого</p> <p>Почему я вообще должен платить вам?</p> <p>В других АН нет такого</p> <p>Надо подумать...</p>	Да, на первый взгляд так может показаться	Исходя из того, что у нас федеральная компания и мы полностью отвечаем за безопасность покупки квартиры	У меня к вам вопрос - а что для вас самое важное при выборе агентства?
	Да, многие наши клиенты тоже так думали вначале	Исходя из того, что у нас в штате более 150 риэлторов, и у каждого в наличии по 20-30 проверенных квартир в базе	У меня к вам вопрос - как срочно вы бы хотели приобрести квартиру?
	Согласен, не всегда понятно за что вы платите	Исходя из того, что мы включаем в стоимость услуги юристов, ИБ, аналитического отдела и самое главное торгуем для вас продавца	У меня к вам вопрос - какая стоимость услуг была бы для вас приемлемой?
	Согласен, не все агентства предлагают адекватный сервис	Исходя из того, что я планирую отправить вам готовую подборку из лучших вариантов квартир в нашей базе	У меня к вам вопрос - какие параметры для вас самые критичные? (цена, ремонт, этаж, район и т.п.)
	Согласен, до того как стать риэлтором я тоже так думал	Исходя из того, что моя цель показать вам какую выгоду вы можете получить от сотрудничества с ФК "Этажи"	У меня к вам вопрос - если у меня появится квартира по вашему запросу, то стоит ли вам позвонить?
	Согласен, сейчас на рынке появилось много посредников	Исходя из того, что мы сможем подобрать вам квартиру быстро и самое главное безопасно	У меня к вам вопрос - когда вам было бы удобно подъехать к нам в офис? Это займет 15 минут

Пример разговора

- ИО, добрый день! Это Юрий компания «Этажи». Ваш риэлтор.
- Как у вас дела? Скажите, продажа квартиры еще актуальна?
- ИО, звоню отчитаться о работе... Расскажу что было сделано, какие у нас конкуренты и посмотрим что можно сделать, **хорошо?**

а) Я разместил вашу квартиру на 12 инет-площадках, было 43 просмотра и 2 звонка. *(реклама и просмотры)*

б) Плюс сделал расклейку в вашем районе и оповестил всех коллег по внутреннему чату >100 чел. *(моя работа)*

в) Показов пока не было, это связано с тем, что... *(причина в вас)*

г) Подготовил отчет по конкурентам, могу скинуть.

ЧТО ДЕЛАТЬ-ТО БУДЕМ?

Рекомендации

- Голос (Интонация, Скорость, Тембр)
- РМА (Positive Mental Attitude) –
Позитивный Внутренний Настрой
- POV (Point of View) – Точка зрения глазами
Клиента
- Быть в тренде! (Газета «Из рук в руки»,
ISQ, Личная встреча – X)

**а теперь секретный секрет
успешного успеха...**

ТОЛЬКО ТССС...



**Кто хочет роста производительности
своей работы на 60%?**

Мигель Нэтс нанял женщину, чтобы та била его по лицу каждый раз, когда он отвлекается от работы на Интернет. Его продуктивность выросла на 60%.



ВЫСОКОЕ РАЗРЕШЕНИЕ



***Успехов вам!
Спасибо за внимание***

