

6 ЗАНЯТИЕ. СЕКРЕТЫ ПРОДАЖ.

Начало в 20.00

Какие основные помехи в продажах:

- 1. Мало пользы.
- 2. Настырность.
- 3. Страх и низкая самооценка.
- 4. Не та целевая аудитория, т. е. продажи не заинтересованным лицам.
- 5. Главная часть вебинара не решает проблему клиента(хотя бы частично).
- ЧТО ДЕЛАТЬ?

Мало пользы.

Как понять и исправить?

- 1. Говорить с клиентом в ходе вебинара..
- -интересоваться, что он точно бы купил?
- -какой эффект произвело на него то или иное упражнение?
- - может ли он рекомендовать ваш вебинар?
- -что еще Вы можете сделать для него?
- Внесите эти фразы в ход Вашего вебинара!!!!
Анализируйте. Дайте то, о чем говорит участник в виде готового продукта.

Настырность.

От куда и как работает?

- 1. У начинающих инфобизнесменов часто. Имеет корни в неправильном понятии « равноценный обмен».
- 2. Отбивает желание приобрести инфопродукт и ...не только у Вас))).
- 3. Задумайтесь об «экологичных продажах»

Страх. Как справиться?

- 1. Свойственен новичкам. Проходит с опытом.
- 2. Давайте без оплатный материал, пока внутри не начнет расти ценник. Взращивать его будут окружающие люди. Рекомендовать, интересоваться новыми продуктами.
- 3. Неделя без оплатной работы- нормально и круто. **ВАЖНО!** В обмен берите: отзыв, видео- отзыв, репост, рекомендации, обратную связь о цене и качестве. Работая так 1 месяц **Вы** существенно продвинетесь и выйдете на стабильные продажи с маленьким чеком. **ВАЖНО!** Создавайте в это время свой продукт, пока работайте без оплаты. Эти люди дают Вам больше. Чем Вы им. Задумайтесь...

ЦА не моя. Что делать?

- 1. Сразу предупреждайте: « Я сегодня буду продавать».
- 2. Четко отделите основную часть от продающей.
- Не ваши люди смогут уйти.....
- ЭТО ВАЖНО! ДОВЕРИЕ РАСТЕТ.
- Настраивайте рекламу корректно.

Не цепляет- не покупаю

- Важно поднять человека, Вызвать у него эмоции, зацепить за «больное», очень сильно продвинуть его к цели, разрешить давнюю проблему не на курсе, а на вебинаре!
- Есть доверие- есть продажи.
- Не смог дать кредит доверия за 1 вебинар- веди далее без оплаты!

1 фишка

- Не говорите клиенту о товаре, говорите о выгоде клиента.
- Он хочет покупать решение своих задач. Поэтому все, что вам нужно сделать – найти его задачу и показать, как ваше замечательное предложение поможет ее решить.

2 фишка

- Уже все решено!
- Будьте уверены в идеальном исходе, просто получайте удовольствие от процесса, от жизни, от участников, от совместной деятельности.

3 фишка ! Практика! Пропишите:

- с чего вы начнете разговор (чтобы сразу не послали),
- как будете устанавливать контакт (чтобы иметь возможность задать нужные вопросы),
- какие именно задать вопросы (чтобы сделать неотразимое предложение),
- как презентовать свое предложение (чтобы от него было невозможно отказаться),
- как отвечать на возражения (все равно ж они будут),
- как закрывать сделку (вот тут уж точно недопустимы паузы и глубокие раздумья о том, что сказать),
- как заканчивать разговор (вы же знаете, лучше всего запоминается последние впечатления).
- **ДЕДЛАЙН**- ограниченное кол-во времени на раздумье.