

Регламент тренинга



С 9.30 до 12:30 – первый тренинг
«Встреча с партнером и
документооборот»



С 12:30 до 13:00 -
перерыв



С 13:00 до 14.30 – тренинг «Сити-
планирование»

Зачем назначать встречу?



Этапы назначения встречи



Подготовка к встрече



Что нужно
сделать:

Раскрыть значение одного вида подготовки по следующему шаблону:

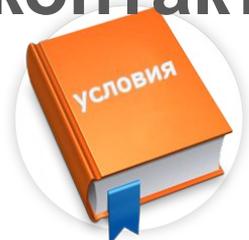


**Время на
подготовку:
10 минут**



BIGLION
ЭТО СКИДКИ

Компоненты установления контакта



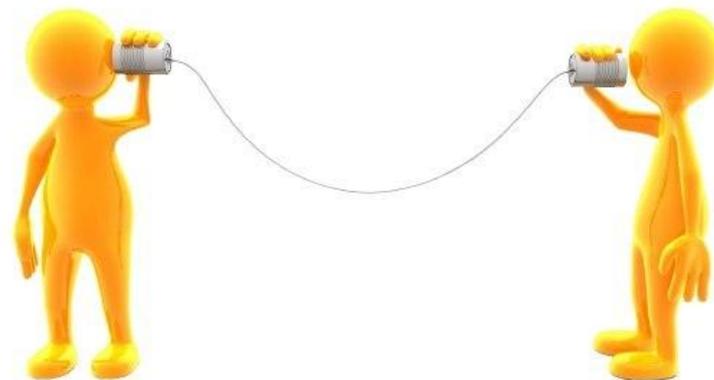
**Что нужно
сделать:**

Раскрыть значение одного
компонента общения по
следующему шаблону:

| | |
|---|---|
|  |  |
|---|---|



**Время на
подготовку:
10 минут**



BIGLION
ЭТО СКИДКИ

Продай тур



Росси

я



Европ

а



Америк

а



Время на
подготовку:
10 минут



**Что нужно
сделать:**

У каждого турагенства есть 2 минуты,
чтобы продать любой тур клиенту в
рамках
выбранной территории

Домашнее задание



Потребности партнеров

1. Повышение известности, узнаваемости
2. Привлечение новых клиентов
3. Формирование постоянной клиентской базы
4. Раскрутка нового направления, услуги, мастера
5. Дополнительный доход
6. Преимущество перед конкурентами
7. Контроль над ситуацией по загрузке заведения
8. Мониторинг новой услуги
9. Раскрутка сайта, группы в контакте
10. Реклама без риска, не вынимая денег из оборота



3 блока вопросов на выявление

1 блок вопросов (широкопрофильные)

- Что вам важно, при выборе рекламы?
- С какой целью вы обычно размещаете рекламу?
- Какой результат вы хотите увидеть по завершении рекламной акции?

2 блок вопросов (проясняющие)

- Что вы делаете сейчас, чтобы привлечь новых клиентов/расширять клиентскую базу/повышать узнаваемость вашей компании?
- Какие рекламные акции вы проводите сейчас?
- Как оцениваете, насколько эффективна была ваша реклама?
- Сколько средств тратите на рекламу, и во сколько вам обходится привлечение 1 клиента?
- Какова заполняемость ваших мастеров по сезонам, дням недели и часам? Сколько клиентов в день /в неделю/ в месяц вы готовы еще принять?
- Во сколько вам обходится простой одного сотрудника?
- Сколько составляет сумма вашего среднего чека и как вы считаете на сколько он может быть увеличен?
- Какова приблизительная численность вашей клиентской базы и насколько вы бы хотели ее увеличить? Какой % этой базы составляют постоянные клиенты и какие для них предусмотрены программы лояльности?

3 блок вопросов (да-вопросы)

- Хотели бы вы запустить рекламу без предоплаты, эффективность которой можно отследить с точностью до одного клиента?
- Хотели бы вы существенно снизить затраты на рекламу, при этом увеличив ее эффективность?
- Как бы вы отнеслись к тому, если бы смогли закрыть новыми клиентами свободные часы ваших мастеров, во время которых они не приносят никакого дохода компании?
- Хотели бы вы закрыть новыми клиентами те направления ваших услуг, которые не пользуются популярностью среди посетителей тем самым повысить их популярность?
- Как бы вы отнеслись к увеличению среднего чека вашей компании за счет размещения дополнительных предложений по продаже товаров в условиях акции?
- Хотели бы вы повысить известность и узнаваемость вашего бренда за счет размещения акции на крупном федеральном сайте, посещаемость которого в вашем городе составляет – N человек в день?
- Хотели бы вы расширить вашу клиентскую базу, за счет подключения новых клиентов, пришедших по акции, к уже существующим в вашей компании программам лояльности?

Презентац

ия



Что нужно сделать:

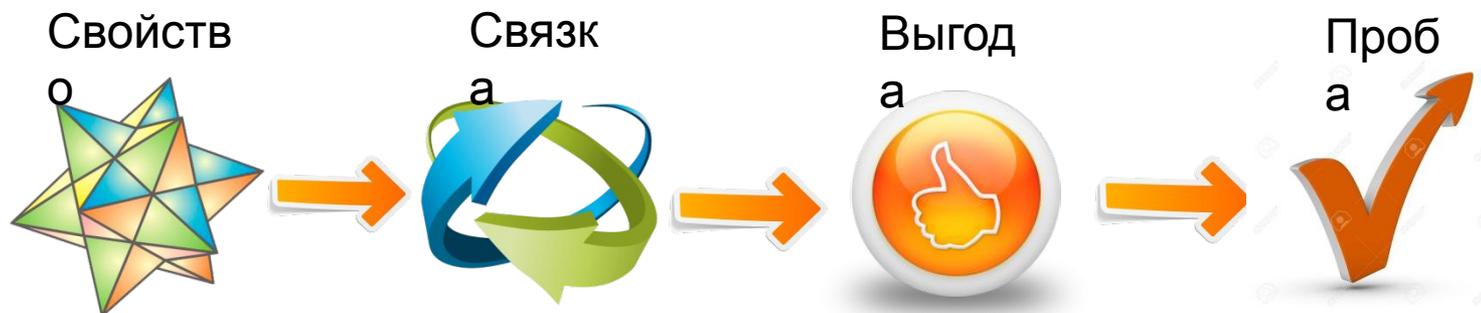
Вы находитесь в торговом центре и товар, который нужно продать – это мочалка из колючей проволоки.

К вам подошел клиент, который с опаской поглядывает на данную продукцию и интересуется по поводу безопасности такого товара.

Задача: провести презентацию товара для этого клиента.



Алгоритм презентации



Что нужно сделать:

Каждому из вас нужно составить презентацию по технике ССВП минимум из 3 предложений по 1 потребности



**Время на подготовку:
7 минут**

Работа с возражениями



Внимательно
выслушать



Задать уточняющие
вопросы



Присоединиться
я



Привести
аргумент



Взять обратную
связь



Отработка

возражений

Что нужно
сделать:

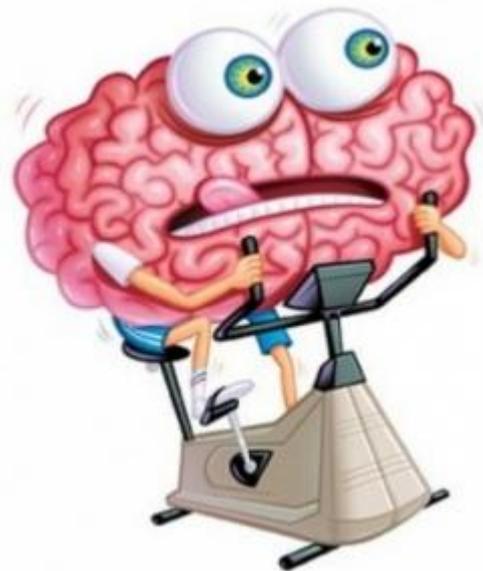
Каждому из вас нужно отработать 1 возражение по алгоритму.



**Время на
подготовку:
7 минут**

Основные возражения партнеров:

1. Я не готов делать такую большую скидку
2. Мы сами проводим акции и у нас
3. достаточно клиентов
4. Я подумаю над вашим предложением
5. Слишком большая комиссия, другой купонный сайт предлагает меньше.
6. У меня своя реклама «в контакте» и в «инстаграмм»
7. Придут одни халявщики, которые не станут обслуживаться за полную стоимость
8. Мы не справимся с таким потоком клиентов



BIGLION
ЭТО СКИДКИ

Завершение продажи

Вербальны е

соглашается



Подписываем
договор

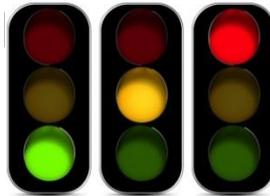
отказывается,
откладывает
решение



Спрашиваем,
что смущает,
почему и
отработываем
возражение

Сигналы

па



Невербальны е

задумывается, изучает материалы (это является сигналом для вопроса на завершение продажи)

- 1) Какую услугу Вы выбрали для проведения акции?
- 2) К какой дате Вы бы хотели выпустить акцию?
- 3) Когда Вам удобно будет подписать договор?
- 4) В каком из салонов Вы планируете провести акцию?

Документооборот. Опрос.

1. Какие документы мы попросим у партнера, если у него юр лицо?
2. Какие документы нужны для ИП?
3. Какова схема выплат партнеру?
4. Какую ответственность несут менеджеры и партнеры по возвратам 20% и 100%?



