

Как стать успешным ЭМ за три недели

Все секреты здесь

Помните, ТП такой же человек, как и вы. Он хочет, чтобы его ценили, любили, помогали. Дайте ему это – и вы получите надежного помощника в закрытии сложных проектов!



Принципы общения с ТП

- Принцип доверия - повторять "я вас ценю и доверяю", показывать значимость каждого ТП для нашей компании.
- Принцип открытости - отвечать на ВСЕ письма и звонки ТП. перезванивать, если пропустил звонок. Писать письма после назначения. Оставлять свои контакты – быть открытым для ТП.
- Личный опыт - про МЕЖДУПРОЧИМ рассказать ,что тоже работаешь ТП, с чего начинала, какие были трудности. Делится всем тем, что помогло выполнять визиты.
- Принцип поддержки – спрашивать, как прошел визит, понравилось ли, какие сложности. Обязательно после первых визитов звонить и узнавать, как все прошло. Обязательно звонить и предлагать ТП визиты, которые брали в прошлых месяцах.
- Принцип «о личном» – общаться с ТП на личные темы, узнавать, как дела, лайкам фотки и записи на стенах в соц.сетях.

Выгода – залог успешной продажи визита



Продаем не визит – продаем выгоду

- Самое важное – это правильно преподнести визит. ТП должен понимать, какую **ВЫГОДУ** он получит. Нужно доносить до ТП выгоды проверок: выгоды пакетов (много визитов в одном месте), выгоды количества проверок (чем больше визитов, тем больше заработал), выгоды от самых сложных проверок (всегда нужно говорить о том, какой визит простой и быстрый, и только кажется сложным)
- Не уговаривать и слезно просить сделать визит. Говорить о том, что даст ТП эта проверка. Никому не нужны слезы и молитвы эм. Проверки-это работа. Мы-работодатель!

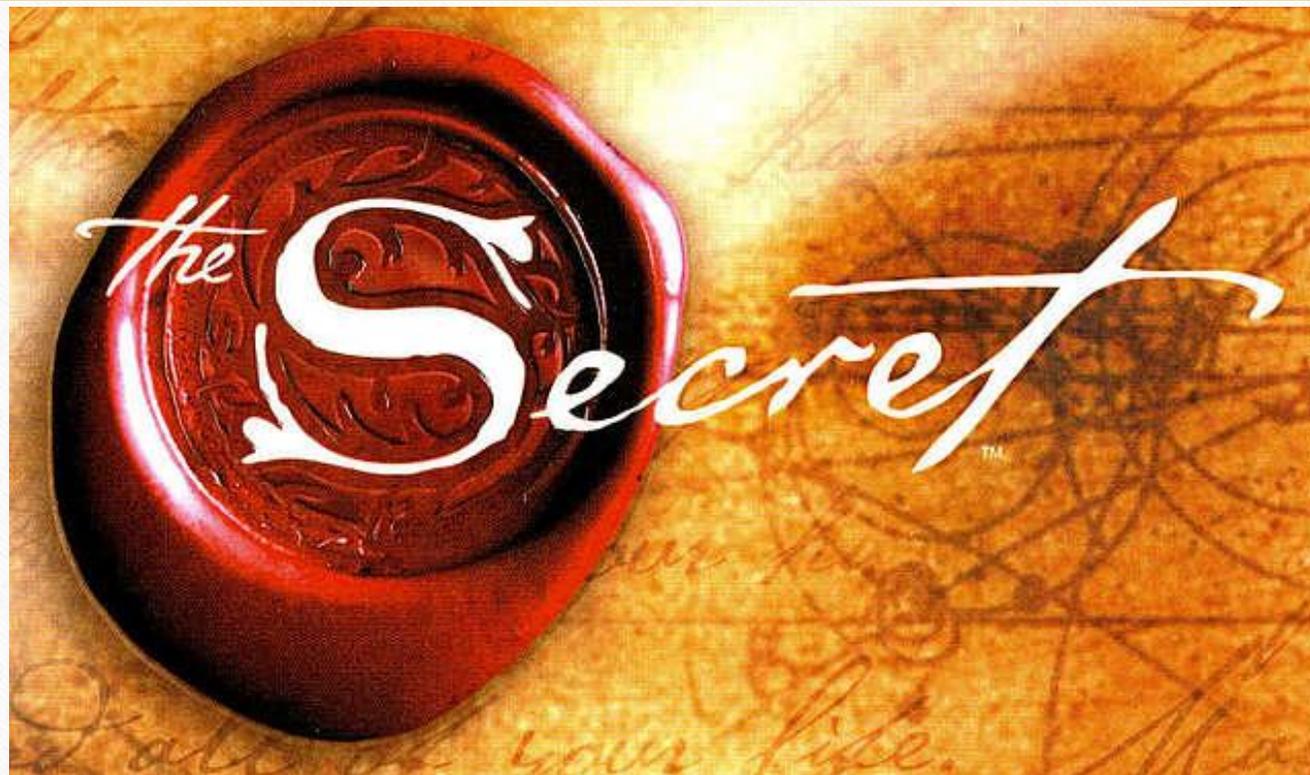
Любим – но не балуем



Помним о том, что любить, уважать и понимать ТП, не значит его баловать.

- Не нужно обещать гиперы и бонусы, все должно быть в меру. Поощрения без перебора! Гиперы – как приятный бонус, желательно неожиданный, после проверки, когда ТП выполнил срочную проверку (искл. затратные визиты)
- Если тп подвел по неуважительной причине - не даем ему никаких проверок. Это может служить в воспитательных целях. Потом спустя какой-то срок - поговорить с ним и дать на пробу несколько визитов. Выполнил-продолжаем работать. Нет - прощаемся.
- Говорим ТП, которые долго заполняют или не хотят заполнять, тянут с выполнением, что предложим другому, у меня есть трое желающих. Некоторое время ТП визиты не предлагаем. Через неделю пишет сам, но не всегда.
- Давать сроки не более 3-х дней для визита. Двигать даты на выполнение не более 1 раза

Несколько секретов успешного закрытия



Фишки в продажах

- **Пакеты.** Формируем замечательный пакет идеальных и легких визитов, а потом в процессе подкидываем менее заманчивые визиты, визиты по пути: “Вам же не сложно-это же по пути, чего терять время-заработайте.” Правильно сформировать пакет поможет гугл-карта (не забывайте включать проекты другой команды для выездных визитов – так будет выгоднее и ТП, и нам).
- **Братство.** Говорить ТП, что с того же города, с которого и ТП, или что жили раньше там. Это располагает.
- **Информация.** Рассказывать полную информацию о проверке. Не таить про сложности, чтоб ТП был готов ко всему.

Фишки в продажах

- Продажа невыгодных визитов в обмен на "потом назначу безумно классный проект". Помнить о своем обещании и предложить что-то выгодное для ТП.
- Создаем искусственный ажиотаж – ТП должен понимать, что у вас есть еще куча желающих, но вы даете этот визит именно ему, как самому лучшему, ответственному ТП.
- Обязательно звоним всем новичкам. Делайте это каждое утро – и вы наработаете себе хорошую базу ТП.

Фишки в соц.сетях

- Идем в группы тайников – это могут быть группы конкурентов, просто сообщества ТП и так далее. Ищем там тайных покупателей в нужном нам городе, добавляем их себе в друзья.
- Привлекаем друзей ТП, сватов, братьев, кумов, их друзей – чем больше, тем лучше.
- Используем свою стену в соц.сетях - размещаем там красивые объявления о проверках, с картинками и заманчивым текстом (не забываем про выгоду!). При этом 80% вашей стены должно быть заполнено различными репостами и новостями из жизни, а 20% - о работе. Будьте умерены - иначе вы попадете в черный список.

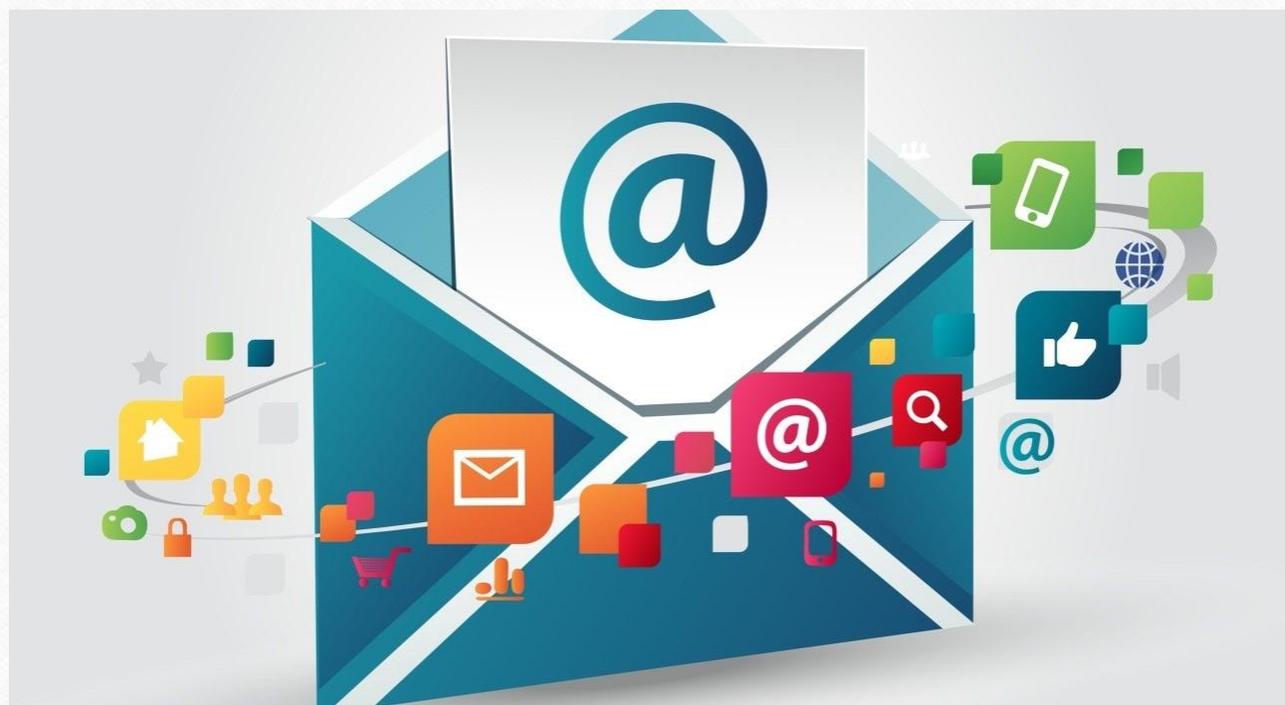
Как найти ТП в селе/деревне



Основные принципы рекрутинга

- Основные используемые ресурсы: соц.сети, blablacar.ru, avito.ru
- Уточнение, в нужном ли населенном пункте проживает человек
- Общение не официальное, свободное, на "ТЫ"
- Предлагаем “ПРОВЕРИТЬ один салон связи в вашем селе/деревне, за деньги, конечно”. Очень хорошо работает именно слово
- Говорим: оплата быстрая, проверка легкая, анкета короткая
- Уменьшаем инструкцию до 2-3-4 предложений, оставляя только самую суть (важно сохранить все условия проверки, ответственность за это несет ЭМ). Большие инструкции сразу отпугнут ТП в селе.

Хорошая рассылка дает много откликов



Правила успешной рассылки

- Каждое предложение должно быть УНИКАЛЬНЫМ. Преподносите один и тот же визит по-разному, иначе ТП будет думать, что вы предлагает визиты, которые никто не хочет брать. Примеры: магазин одежды, магазин, шоппинг. Салон связи, сотовый оператор, мобильный оператор.
- Не забывайте про выгоду.
- Хорошо работают картинки с юмором, картинки с деньгами. Логотипы уже никого не привлекают
- Сразу в рассылке формируйте пакеты и предлагайте визиты пакетами. Сразу обозначайте выгоду – три, пять, семь проверок в одном ТЦ, в одной районе и т.д.

Правила успешной рассылки

- Делайте отдельные рассылки на визиты с доездами, указывая в теме письма о том, что это областные визиты. Так вы получите больше откликов.
- Делайте рассылку новичкам минимум 1 раз в неделю.
- Делайте рассылки не реже 3 раз в неделю
- Делайте рассылки заранее ДО запуска проектов (для тех проектов, о запуске которых известно заранее или которые идут каждый месяц). Предлагайте забронировать самый выгодный пакет визитов в удобном районе.

Пример успешной рассылки

Уважаемые Тайные Покупатели!!!!

Специально для вас - супер предложение, **2200 рублей за три простых визита!**

Да-да! Это не шутки!

Целых ДВЕ ТЫСЯЧИ ДВЕСТИ рублей за три простых визита!!



Условия выполнения визита:

Визит совершается в паре с человеком, имеющим восточный акцент и восточную внешность (человек должен выглядеть как гражданин Узбекистана, Таджикистана, Киргизии - то есть выглядеть и вести себя как мигрант).

Пример успешной рассылки



Приглашаю в круиз по прекрасным местам Орловской губернии с достойной оплатой проезда и вознаграждением за славный труд. Актуально для желающих (или хотя бы имеющих возможность) посетить чудесные города и городки **Новосиль, Новорхангельск, Покровское, Нарышкино и Хотынец**. Также имеется актуальная проверка в г. Мценск, но там условия поскромнее.

В самом городе Орле есть мегаактуальное предложение выполнить пакет проверок салонов связи (аудиозаписи прилагать не обязательно!), сумма дополнительного бонуса зависит от Вашей продуктивности - больше проверок, выше бонусы!

И любимое! Проверка автосалона- приглашаем мужчин от 27 лет презентабельной наружности. стоимость проверки 650р.

Хорошего Вам дня!

Удачных вам продаж и
100% закрытия

Д Секрет успеха прост:
~~ЖЕЛАЙ!~~