



«ПРОДАЮЩИ
Й

*Алгоритм продаж в
адресе*

ЗАМЕРЩИК»

Цель семинара:



Научиться продавать в адресе
8/10

Кто ваш клиент?

16%

Мужчины



84%

Женщины

- Решения больше эмоциональные, чем рациональные
- 90% женщин любят общительных мужчин
- Решения импульсивные – покупки СЕЙЧАС!

ПЕЧАТЬ ФОТО 3 руб.
10 x 15 см

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
100 рублей м²
8-923-504-3404
мобильный офис

ПАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
БЕШОВНЫЕ ПОЛОТНА
18 м² 9700 руб.
Цена после замера на территории

Быстро
Надежно
Качественно

330-911
ул. 50 лет Октября, 11/2, офис 228

Натяжные потолки
Жалюзи
Рулонные шторы

РАССРОЧКА
без процентов

Кемерово, пр. Октябрьский, 53/3, оф. 210
т. 57-41-60 59-44-44

ПОТОЛКИ
ПЕНСИОНЕРАМ
скидки до 50%

Специальный монтаж
Ремонтные работы по 1 м²
Восстановление от 2 дней
Гарантия до 10 лет

от 90 руб/м²

8(3842)48-24-54
8-961-729-24-54

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
Германия, Франция, Италия

т.: 67-11-70, 8-923-567-11-70

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
по заводским ценам
от 99

Сервис. Гарантия
(3842) 33
8-902-98

ВИПСИЛИНГ
натяжные потолки

40% скидка

Сэкономь деньги на отдых! с 1 по 31 августа

Советский проспект, 24, (3842) 77-16-11; ТК "Большой Ремонт", (3842) 39-36-11

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
НОВАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Уважаемые сограждане!
Наша компания проводит социальную ориентированную программу "Лучшая жизнь". В рамках программы мы проводим установку натяжных потолков для малообеспеченных слоев населения. Данная программа включает в себя:

- социальные льготные цены;
- беспроцентную рассрочку на срок до 12 месяцев;
- только высококачественные материалы;
- быстрые сроки исполнения;
- бесплатный выезд мастера-замерщика на дом по всей Кемеровской области.

Мы будем рады вам помочь! т. (3842) 55-51-41

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
18 м² = 69

После замера цены
ГОСТ АНДРАП Р
Цены по акции
Бонусы, скидки
Уютно и комфортно
тел. 765

СОЦИАЛЬНЫЕ НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ

Мы уже помогли тысячам семей, теперь и Вы можете принять участие в областной программе.

ОБЛАСТНАЯ ПРОГРАММА
Потолки по специальным социальным ценам
32 м² = 9990 рублей*
"Жизнь прекрасна"

Специально для Вас, мы работаем без выходов! Звоните в любое время с 8-00 до 20-00

тел.: (3842) 670-320

срок исполнения от 1 дня! собственная производственная база

при потолке
18 м² = 10600 р.
18 м² = 7500 р.
т. 33-00-34
после замера цена не изменится!

МЕБЕЛЬ НА ЗАКАЗ
шкафы-купе, кухни, гардеробные

выполняем любые отделочные работы

ЕВРОВАГОНКА, доска пола от производителя

НЕМЕЦКИЕ НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ

МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ НАСТОЯЩЕЕ НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО!

- Бесплатный выезд замерщика
- Патентованная технология монтажа
- Удобная программа рассрочки до 12 месяцев, без банка и процентов
- Гарантия на работу до 10 лет
- Индивидуальный подход к каждому клиенту

от 100 руб/м²

Натяжные потолки "под ключ"
Н-ДЕКО-качество 50!

Рассрочка без %, первый взнос от 500 руб.

(384-2)

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
www.alpha-18.ru

ЦЕНЫ

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
оплата после монтажа
т. 76-52-83

Акция!

Скидка 20% на работу! Скидки на материалы! Скидки на доставку!

Скидка 20% на работу! Скидка 20% на материалы! Скидка 20% на доставку!

Компания "КОЛЕЙДОСКОП"

(3842) 671-971
8-902-567-1074

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
по заводским ценам

Типичные ошибки замерщика

- Не вызывает доверия как профессионал (*внешний вид*);
- Не налаживает отношения с клиентом (*не общителен*);
- Не предлагает варианты – не работает с «АГР»;
- Не обосновывает цену заказа;
- Не доносит до клиента «УТП»;
- Консультирует, а не продает!**



Произвести впечатление:

«БЕЙДЖ»



«МАСТЕР»



Альбом готовых работ + каталог

«Альбом готовых работ»



«Каталог»

ПОДАРОК!

АКЦИЯ!

НОВОСТИ

- Фото простых и сложных потолков;
- Фото «доп товара»;
- Реклама – замануха»;
- УТП компании.

Звоните прямо сейчас!
000 - 00 - 00

Ежедневно, без перерывов и выходных.

Важно при установление контакта

Цель: получить кредит доверия от клиента

1. Ваше ИМЯ и ИМЯ клиента;

- Любые предложения начинайте с ИМЕНИ клиента;

2. Нейтральные комплименты:

- Комплимент жилищу;
- Комплемент интерьеру;
- Комплимент питомцу .

3. Похвала клиенту:

- В выборе товара и услуг;
- Советы КАК МАСТРА – «ЗА 10 ЛЕТ РАБОТЫ...».



Главное: раскачать клиента на общение!

Важно при выявление потребностей

Типы вопросов:

Открытые (что, сколько, когда, какой, какие и т. д.)

- Какой потолок Вы бы хотели?
- Что для Вас важно при выборе натяжных потолков?

Альтернативные (или/или)

- Вы гляцевый хотите или матовый?
- Для вас важно сэкономить и приобрести в рассрочку, или за наличные полной стоимостью?

Закрытые – проясняющие (или да или нет)

- Вы люстру будете вешать?
- Две трубы в потолке у вас?

Как будет проходить замер:

- ✓ Я сейчас начну делать «замер», а вы можете пока посмотреть наш «альбом готовых работ» и выбрать для себя любой дизайн...
- ✓ Ваше присутствие нужно для того, чтобы мне понять, чего вы хотите от своего потолка, и предложить различные варианты...

Обязательные вопросы: «По ходу дела»

- ✓ Вам важно какая компания Вам будет делать монтаж потолка?
- ✓ Я смотрю, у вас уже стоит натяжной потолок, кто вам делал, что понравилось, что не понравилось?!
- ✓ У вас уже были мастера других компаний – что Вам посчитали?

Цель: удержать клиента + выявить первичную информацию!

Результат первичного опроса:

- ❑ Мы выясняем, что для клиента важно при выборе потолка;
- ❑ Мы выясняем, простой клиент или сложный (т.е. придирчивый или простой – в последствии подберем нужную модель поведения);
- ❑ Мы выясняем, чем руководствовался клиент при выборе:
по совету друзей, компания на «слуху», качеством полотна, надежностью конструкции, безопасностью монтажа, ценой;
- ❑ Мы выясняем, чем устраивала или не устраивала компания, которая осуществляла монтаж;
- ❑ Мы выясняем, чем будет руководствоваться клиент СЕЙЧАС;
- ❑ Мы выясняем, какой движет им МОТИВ;
- ❑ Что нам сказать ему в последствии, чтобы он КУПИЛ СЕЙЧАС!

Выясняем потребности – мотивы

Фактор принятия решения о покупке:

- ❑ **Качество** - полотно, страна производитель, качество при сравнении (- а какой лучше);
- ❑ **Надежность**(долговечность) - монтаж, конструкция, сертификаты, юр. Защита, монтажники – профессионалы;
- ❑ **Безопасность** – оборудование, экология, гарантии;
- ❑ **Красота, эстетика** – фотопечать, многоуровневые, подсветка и т.д.
- ❑ **Экономия** – получение выгоды с покупки: скидка, рассрочка, сбить цену, акции, подарки;



Продажа «Цены»

1. Слово «цена»:

✓ Стоимость вашего заказа **ВСЕГО ...**

2. Техника перечисления «ВЫ ПОЛУЧИТЕ»:

✓ Во-первых – высококачественный монтаж;

✓ Во-вторых – надежность конструкции;

✓ В-третьи – максимальные гарантии

4. Рассрочка прямо сейчас:

✓ И давайте я вам прямо сейчас просчитаю рассрочку... (УПОР НА МИНИМУМ ЕЖЕМЕСЕЧНОГО ПЛАТЯЖА).

Используйте слова клиента и выявленные мотивы

Пугалки «скрипт»

- ✓ А вы знали о том, что многие компании продают дешевое полотно по цене дорогого?
- ✓ Вы наверное слышали, что те компании, которые продают дешево, как правило, используют дешевое оборудование, и это небезопасно?
- ✓ Вам известно, что компании, как правило, делают по несуществующим договорам, и когда у клиента возникают проблемы, то их потом ищи-свищи?
- ✓ Часто вижу как многие компании экономят на клиенте, и делают с полным нарушением стандартов, например: электропроводка - замыкание, затопление, взрывы и т.д.
- ✓ Вы же понимаете, что, чем ниже цена, тем ниже качество, вы же не знаете что вам под потолком сделают...

Алгоритм продаж в адресе!

УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТА – «ДОВЕРИЕ»

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ+ЗАМЕР

Продажа «ЦЕНЫ» + «ДОЖИМ»

ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ

1. Установление контакта:

- Да...

- Я поняла,
проходите...

- Проходите в
зал ...

...

2. Выяснение потребностей + Замер

- Хорошо...

Вовремя «ЗАМЕРА»

- ✓ «Просчет конкурентов»
- ✓ «Знает ли клиент Ваши акции»

- Добрый день, Ольга
Ивановна???

- Меня зовут Николай, я
МАСТЕР компании
«Доступные потолки»...

- Ну Ольга Ивановна, где
будем делать замер вашего
потолочка?!

- Какой красивый у вас
кот, а что за порода?

- Ольга Ивановна, я сейчас буду
производить ЗАМЕР комнаты, а
вы можете посмотреть наши
работы...

- Вы раньше уже
заказывали «НП»?

- Чтобы я понял, что вы
хотите, расскажите что для
вас важно при выборе «НП»

3. Продажа «ЦЕНЫ»:

- Клиент
слушает...

- Хорошо...

- И так, что входит в ваш
заказ:

- Во первых:
высококачественный материал
«Бельгийского производства»

- Во вторых: надежная
конструкция, которой не грозит
никакие проливы, 100%
выдержит...

- В третьих: гарантия на монтаж
и полотно и 100% безопасность...

- Стоимость составит
всего: 0.000

+ вы получите «дисконтную
карту» и будет всегда от нас
получать скидки + подарочный
купон скидки

- Ольга Ивановна как вам мое
предложение?

- Спасибо я подумаю...

- Я с мужем
посоветуюсь

- Ну позвоните
18:00...

- Понимаю Вас, а перед тем
как подумать, Вам
понравилось наше
предложение или нет?

- Хорошо, давайте я посчитаю
Вам рассрочку: **всего** 30%
первоначальный взнос, и
ежемесячный платеж будет
всего 0.000, согласитесь это
немного. При этом
«потолочек» поставим уже
завтра...

- Хорошо, конечно
подумайте, для вашего
удобства я могу вам
позвонить узнать что решили,
вам во сколько удобнее?

- ✓ Заполняем анкету на дисконтную карту – напоминаем о скидке;
- ✓ Выдаем каталог/Евро листовку;

- Дорого...

- Понимаю вас, Вы говорили, что для вас важно «качественно» и «надежно», согласитесь что дешевое качества не имеет, зачем вам нужны проблемы: «ПУГАЛКУ»

- Я так же как и вы склонен к экономии, и самый оптимальный вариант купить «качество», надежность и безопасность в рассрочку... с минимальными затратами

- Ну позвоните 18:00...

-Хорошо, не буду навязчивым , вы подумайте и для вашего удобства я могу вам вечером позвонить, во сколько удобно?

- ✓ Предлагаем пересчитать конструкцию;
- ✓ Повторяем из чего состоит цена с использованием слов «мотивов»;
- ✓ Разжигаем интерес купить сейчас – монтаж быстро!

С чем остается клиент когда уходит замерщик?



Анкета владельца дисконтной карты

Анкета для получения дисконтной карты

№ от . .

Фамилия

Имя

Отчество

Пол (М/Ж) Дата рождения . .

Памятная дата . .

Город

Улица

Дом Корп. Кв.

Телефон мобильный

Телефон домашний

Почта

Адрес



«Евро листовка»

Как выбрать свой потолок?

Инструкция по погашению кредита через терминалы паллеты «QIWI»

Удобный способ для того чтобы вы были максимально защищены, для получения кредита – это получение кредита в банке «Перомаяский Банк» и оплата терминалами «QIWI» – это удобный способ, который позволяет вам избежать проблем, связанных с оплатой кредита. Каждый раз, когда вы получаете кредит, вы получаете возможность оплатить его с помощью терминалов «QIWI».

Шаг 1 Нажмите на экран терминала «QIWI»

Шаг 2 Выберите в меню «Кредит в банке»

Шаг 3 Выберите пункт «Погашение кредита»

Шаг 4 Выберите в меню «Банк «Перомаяский Банк»

Шаг 5 Выберите номер счета (СР) и сумму кредита, которую вы хотите погасить

Шаг 6 Нажмите кнопку «Ввод PIN-кода»

Шаг 7 Введите PIN-код

Шаг 8 Нажмите кнопку «Ввод суммы»

Шаг 9 Проверьте правильность введенной суммы

Шаг 10 Нажмите кнопку «Ввод суммы»

Шаг 11 Нажмите кнопку «Ввод суммы»

По всем вопросам у Вас всегда, конечно, есть возможность обратиться в службу поддержки клиентов «Перомаяский Банк» по телефону 8 800 100 5 100 или на сайте www.bank.ru. Более подробно о работе терминалов «QIWI» Вы можете узнать на сайте www.qiwi.ru.

Интернет-Банк «1»

Удобный способ для того чтобы вы были максимально защищены, для получения кредита – это получение кредита в банке «Перомаяский Банк» и оплата терминалами «QIWI» – это удобный способ, который позволяет вам избежать проблем, связанных с оплатой кредита. Каждый раз, когда вы получаете кредит, вы получаете возможность оплатить его с помощью терминалов «QIWI».

Вход в интернет-банк

Для бизнеса вы можете использовать
новый сервис интернет-банка для
финансирования (до 100 млн руб.)
для индивидуального (до 10 млн руб.)
финансирования

Заявка на подключение к Интернет-Банку

Укажите интернет-банк, в котором
Страница по адресу www.bank.ru

Перомаяский Банк
ПАО «Перомаяский Банк»

www.bank.ru

8 800 100 5 100

Результат

- ✓ Вы расположили к себе клиента, он начал вам доверять;
- ✓ Вы узнали, что хочет клиент – выявили какие им движут мотивы;
- ✓ Вы предложили клиенту именно то, что он хочет и обосновали стоимость заказа;
- ✓ Вы предложили выгоды клиенту, которые он получит, сотрудничая с вашей компанией;
- ✓ Вы развеяли сомнение клиента;
- ✓ Вы сделали клиенту предложение, от которого ему сложно отказаться!



**Спасибо за внимание!
Щедрых ВАМ клиентов!**