

Как ответить на возражения

Выстраивание отношений

- Нам не нужно, продать тому, кому это не нужно!
- Профи: Нужно научиться, понять кому это нужно, как с ними познакомиться, подружиться и поддерживать отношения

Если искренне хотите кому-то помочь, вся ваша скованность уйдет, вы станете задавать вопросы, и клиент будет уверен, что сделал правильный выбор

Используем мягкий подход:

Если вы со мной поговорите 5 минут, мы с вами ВМЕСТЕ поймем нужно ли Вам это. Если выяснится, что я не могу вам помочь, спасибо вам огромное за эти 5 минут

Что нужно любому человеку!

- Картинка: я в будущем здоровый, стройный, красивый
- Мечта: я буду красивой и буду в центре внимания
- Алиби: я все таки начал что-то делать для своего здоровья
- Забота о близких: я это куплю маме, жене, мужу, брату, я хороший муж
- Экономия времени – доставка на дом
- Удовольствие от покупки продукта
- Почувствовать себя особенным (круто же людям помогать чувствовать себя так)
- Вы нравитесь как личность - блогерство

- Ваш клиент не хочет купить продукцию, он хочет купить картину будущего, мечту, ощущение

Основные правила

Многие боятся работать с возражениями для этого есть прием ЕПП (если пройдет то пройдет)

Любой сделанный звонок продает лучше, чем не сделанный.

- 1) Не факт, что сработает, но лучше попробовать вдруг пройдет.
- 2) Не воспринимайте возражения лично. Это часть работы
- 3) Не начинайте ответ на возражение с ответа НЕТ. Это дорого – нет
- 4) Не старайтесь показать, что вы умнее, таким образом вы показываете что человек debil
- 5) Ну вы же смотрите не только на цену при заботе о своем здоровье
- 6) Используйте мягкий тон голоса
- 7) Покажите, что вы поняли человека
- 8) Не отвечайте если вы не поняли человека - переспросите

При ответе на возражения

1. Присоединение (Здорово, что вы заботитесь о своем здоровье, Я тоже так думал, Понимаю не приятно, когда пробуешь, а не получается)
2. Пояснение (а с какими продуктами вы сравниваете? А в какой компании она работала?)
3. Ответ

Возражения по продукту

Я уже покупаю аналогичный продукт в другом месте

1. А я не предлагаю вам от них отказываться, мы можем их гармонично дополнить, у нас есть ряд уникальных и интересных продуктов
2. Уверена Вы, выбираете самое лучшее для себя. Поэтому предлагаю сравнить и выбрать лучший оптимальный вариант. (состав)
3. Вдруг Вы перепланиваете работая не с нами, давайте проверим?

Это дорого

- Так может показаться, сравнивая с массмаркетом, но здесь важно какой результат вы хотите получить. Особенность наших продуктов это активные компоненты в составе, суточная норма необходимых компонентов, и инновации, которые используют самые передовые компании (Эксперальта)

- Так может показаться, пока вы не узнали за что вы платите

Например в антиоксидантном комплексе Формула 3 содержится на каждый день:

- 5 кг свежих овощей и фруктов
- 200гр зелени
- 200 гр нерафинированных орехов

Это необходимо каждому человеку съесть в день, чтобы быть здоровым, но не всегда есть такая возможность.

- Есть предложение иметь выгоду от 25% и больше

Почему так дешево?

- Да, у нас доступные цены, потому что
 - Российская компания (импорт)
 - Собственное производство в Новосибирском академ городке
 - Своя система логистики (напрямую из производства продукт доставляется в специализированные эко магазины или заказ оформляется через интернет магазин
 - Мы работаем без посредников
 - Вы не переплачиваете в несколько раз за продукт, так когда вы покупаете в ЗЯ или других крупных сетях

Почему этого продукта нет в аптеке?

- Потому что если продукт будет распространяться через посредника аптеку или онлайн площадку iherb это значительно увеличит цену продукта для клиента
- Также нельзя быть уверенным, что продукт который продается через аптеку или сайт это не фальсификат, у компании СЗ продукт напрямую с производства и можно быть уверенным в качестве и надежности
- В доступе все сертификаты качества, компания есть в 65 странах мира и в каждой стране она легальна, работает по всем стандартам этой страны(Америка, Европа,Азия)

Чем Вы лучше?

- Российская компания, которая вышла на международный уровень, с целью стать компанией номер 1 в мире (продукта имеет патенты и сертификаты качества 65 стран мира)
- Сочетание полностью природных компонентов и инновационных разработок ученых, дающих гарантированный результат – залог постоянных клиентов и стабильности нашего бизнеса
- Честная и прозрачная система маркетинг плана, позволяющая иметь максимальные выгоды и клиентам и партнерам
- Программы поддержки бизнеса с большими вложениями компании + путешествия, социальные программы, развитие и обучение, интересный лайфстайл

Возражения по бизнесу

- Это сетевой бизнес! (негативное отношение)

Да это сетевой бизнес, а есть какой-то опыт или недоверие к этому бизнесу, у Вас сложилось отрицательное впечатление почему?

....

Сетевой бизнес это один из способов продажи, который имеет ряд преимуществ для нас, как для клиентов

-мы не переплачиваем невероятные проценты, как в обычных сетях массмаркета, где очень много посредников и большая часть стоимости продукта-это аренда этого магазина. Здесь мы получаем продукт по доступной адекватной цене, аналогичной массмаркету, но более высокого качества, потому что здесь исключено звено посредников. Продукт напрямую с производства можно заказать через интернет магазин или купить в специализированных магазинах

-плюс иметь дополнительно скидку от 5-25%

-получить честную рекомендацию от меня, я помогу выбрать необходимый и нужный для тебя ассортимент. Потому что для меня важно, чтобы ты была довольна покупкой и была постоянным клиентом

Возражения по бизнесу

- Я не умею продавать
- ✓ Здесь не нужны особые навыки, и мы не продаем, мы просто рекомендуем продукт, качество и эффект, которого нам понравился. Вы же рекомендуете своим знакомым магазин, салон красоты, если вам он понравился? Сейчас это самый лучший способ, чем реклама

Возражения по бизнесу

- Я не хочу навязываться и уговаривать людей
- ✓ Если хотите достичь высоких результатов, навязываться и уговаривать как раз не стоит . Это вызывает только раздражение. Мы помогаем, рекомендуем, даем информацию, и отвечаем на вопросы.
- МЛМ нужно ходить по учреждениям и предлагать продукцию
- ✓ а почему вы хотите выбрать именно такой способ работы?
- ✓ Это очень устаревший способ работы, и я такой способ не использую, сейчас есть удобный интернет магазин, мобильные приложения, давай расскажу как работаю я
- ✓ Это совершенно не обязательно, есть масса других способов, многие делают большие обороты работая онлайн или со своими знакомыми, знакомыми знакомых

Возражения по бизнесу

- Моя соседка пробовала не получилось
- ✓ Вам наверняка интересно можете ли именно Вы здесь зарабатывать, верно?
- ✓ История успеха
- ✓ Не могут добиться хороших результатов либо люди смирившиеся с существующим положением вещей, либо закрытые для обучения, либо ленивые. Неудача вашей соседки вовсе не означает, что у вас не получится.
- МЛМ – это не серьезно
- ✓ Все зависит от подхода с серьезным подходом у вас будет серьезный результат
- ✓ А что для вас серьезно? Сколько вы сейчас зарабатываете? Если будете в 2 раза больше зарабатывать – это будет для вас серьезно?

Это пирамида

- Вообще пирамида, в нашей стране (как и любой стране) это незаконно. Компания Сибирское здоровье сотрудничает с Олимпийским комитетом России на государственном уровне
- В пирамиде нет продукта, это финансовые вложения. Здесь есть конкретный продукт, как в магазине
- Это краткосрочный бизнес, цель быстро заработать. Компании Сибирское здоровье больше 22 лет и с каждым годом она выходит на новые международные рынки, совершенствует и расширяет ассортимент и создает самые инновационные продукты