

**Продажа
«СтопКлещ» и
«Дети
под защитой»**

2016



1. Вспомним продукты.



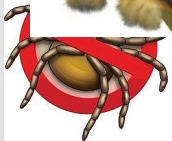
2. Выясним как и где проще всего продавать



3. Разберемся как продажа зависит от товара на ТТ.



4. Научимся работать с возражениями.



5. А также узнаем, где добыть союзников.





«Благосостояние» предоставляет клиентам ОТП две программы под наши потребности

СтопКлещ

- Оплата счетов по:
 - ✓ извлечению и исследованию клеща.
 - ✓ введение Застрахованному иммуноглобулина, в случае если клещ был инфицированным (по результатам лабораторных исследований).
 - ✓ госпитализации в случае назначения врачом.
- Фиксированная выплата при серьезных последствиях заболеваний, занесённых клещом: инвалидности или ухода из жизни.



Дети под защитой

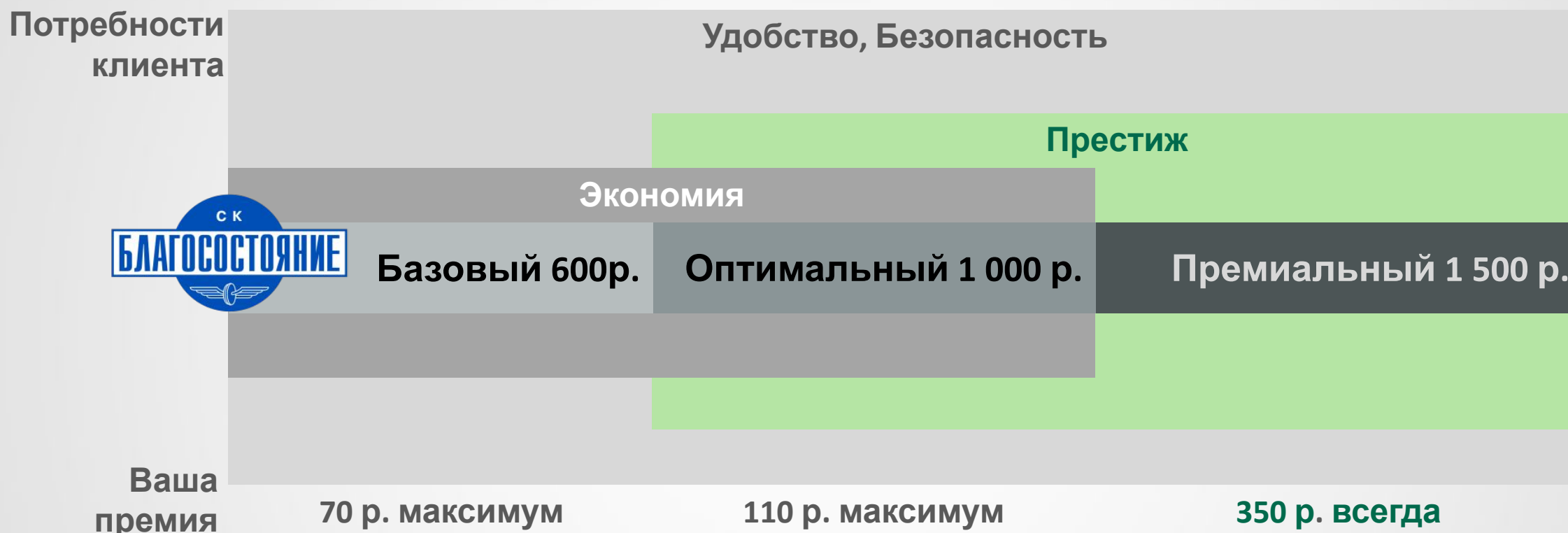
- Выплаты при переломах и других травмах.
- Выплата при госпитализации.
- Выплаты при укусе животных или змей.
- Выплаты при серьезных последствиях травм — инвалидности.



У «СтопКлеца» и «Дети под защитой» есть три тарифа.

У клиента есть четыре группы потребностей (помните тренинг по продажам?):

Удобство, Безопасность, Экономия, Престиж.



Важно помнить: тариф «Премиальный» отличается **статусом**, **стоимостью** для клиента и **премией** для сотрудника. Все условия по страховым выплатам соответствуют «Оптимальному»!

Есть ТТ, где товар помогает нам продавать страховые продукты от Благосостояния.
Покупатели следующих товаров бывают за городом, где:

- Есть риск укуса клеща
- Есть опасность травм для ребенка



Мототехника



Оружие и снасти



Дачный инвентарь



Товары для туристов и спортсменов

А эти товары подскажут, что у клиента есть ребенок, и, возможно, он занимается спортом или просто нуждается в защите от несчастных случаев



Детские спорттовары



Экипировка для спортсекций



Любые детские товары

Важно помнить: полисы «Благосостояние» продаем на всех ТТ, независимо от типа товара!
На ТТ-помощниках продаем чаще.



В торговом зале

1. позитивно настроиться,
2. начать разговор,
3. узнать потребности клиента,
4. презентовать выгоды подходящего полиса,
5. развеять сомнения,
6. помочь оплатить.



Вместе с кредитом

1. продать кредит и защиту к нему,
2. узнать потребности клиента,
3. презентовать выгоды подходящего полиса,
4. развеять сомнения,
5. помочь оплатить

- 1. Позитивно настроиться:** Клиенту нужен один полис или оба!
Осталось рассказать ему об этом!
- 2. Начать разговор:** «соцопрос», «отличный товар», «а знаете ли Вы?», «разрешите задать вопрос?»
бывает за городом? есть ребенок?
- 3. Узнать, что нужно клиенту:** ребенок активный, спортом занимается?
важнее престиж или экономия?
- 4. Презентовать выгоды:** То, что важнее для клиента: бесплатно избавиться от клеща или получить фин. поддержку при травме ребенка, делать упор на экономию, престиж, удобство или безопасность.
уточнить—принять—ответить
- 5. Развеять сомнения:** Расскажите о вариантах, проводите до терминала(Qiwi/Elexnet), помогите, используя памятку.
- 6. Помочь оплатить:**



Потренируемся на ТТ с бытовой техникой

Важнее всего начать разговор с клиентом! В этом и потренируемся.

1. позитивно настроился
и

2. начал разговор



Здравствуйте!
А Вы знаете, что
самое важное
летом?

Чего?
Давай, до
свидания!



Всего доброго,
извините за
беспокойство!

3. столкнулся с негативом и при этом сохраняю позитивный настрой!
Одно «да» в зале стоит примерно 15 «нет». Это нормально!





Здравствуйте!
А Вы планируете отдых на природе
этим летом?

О, я могу рассказать, как избежать
серьёзной опасности.
Можно задам пару вопросов?

Знаете что нужно делать при укусе клеща?

Вы знаете, клещ переносит опасные болезни!
Нужно в больницу, там сдать анализы, сдать клеща на
исследование, сделать прививки...

Ну в среднем 7,5 тысяч. А иногда и дороже.
А я знаю, как за 600 рублей получить возмещение до
15 000 рублей при обращении в любую платную
клинику.
И еще оплата госпитализации.

+50р. продам еще два и дальше по 70р!

Здрасте.
Ну планирую.

Ну задай.

Ну вытащить. Йодом
помазать.

Блин, это ж сколько денег?!
**Ага, важна
экономия!**

Покажите как оплатить,
пожалуйста!





Здравствуйте! Вы с ребенком, а у нас опрос для родителей! Есть минутка?

Скажите, Ваш ребенок посещает спортсекции?

Все дети ведут активный образ жизни! А где Ваш сын предпочитает активничать?

О, вижу вы отлично заботитесь о своём ребенке! Для Вашего ребенка есть престижная финансовая защита на случай травм. Полис «Премиальный» — для тех кто даёт ребенку лучшее и знает цену деньгам! Давайте оформим?

Престижную защиту на случай травм для ребенка, с достойными выплатами до 100 000! Цена — 1 500р. Пойдемте оформим, а я пока расскажу подробнее?

Здравствуйте, молодой человек. Одна есть.

Нет.

Во дворе нашего элитного дома есть охраняемая детская площадка. Занимается с инструктором по айкидо дома...

А что нам даст эта программа?

Нам это подходит!

Ой! нужны открытые вопросы!



Престиж!
Безопасность!

+350р.



Работа с возражениями: как подружиться с клиентом

Уточнить

Принять или
Похвалить или
Присоединиться

Ответить

Например:



Меня ни разу не кусал клещ! У нас тут их и нету!

А кого-то из родственников, знакомых?
Вижу, вы человек, доверяющий фактам.
Вы знаете, в 2015 году 235 тыс. россиян пострадали от укуса клеща. Рекомендую защитить себя вдобавок к везению.
Оформим полис?



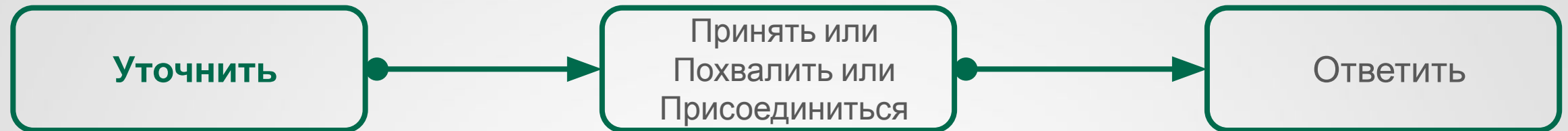
Меня сто раз кусал клещ и ничем не заразил!

А Вам известно сколько заразных клещей приходится на 10 стерильных?
1–2 по статистике. Вам действительно везет.
Стоит защитить себя вдобавок к везению. Один заразный клещ может причинить много вреда, тем более Вас часто кусают.
Оформим полис?

У меня очень тихий домашний ребенок, он никаких травм не получит!

Скажите, а как ребенок проводит время?
Я вижу, Вы заботливый и аккуратный родитель!
Важно знать: 30% травм, дети получают именно дома. Возможно, стоит защитить ребенка?
Оформим полис?

Работа с возражениями: как подружиться с клиентом



Например:



Ого, как дорого!

А с чем Вы сравниваете?

Понимаю как важно сэкономить в наше время... Давайте посмотрим что Вы покупаете!

За (такую страховую сумму) страховой защиты Вы платите всего (рублей) за месяц. Ведь цену вы платите за целый год!

Это довольно выгодно! Оформляем?



Важно помнить: сохраняйте позитив! Даже если клиент вредничает, попробуйте с ним подружиться!
Не получилось? Что ж, ищите следующего!



В презентации мы, конечно, сократили диалоги, при этом, схема разговора будет похожа. При этом на ТТ с «помогающим товаром» продавать еще проще!

Возьмите персонал в союзники

Если ТТ с «помогающим» товаром, возьмите в союзники кассира и продавцов!

Пусть позовут Вас после продажи!

Важно защитить клиента или его ребенка, если известно, что риск будет!

Задание для тех, кто хочет зарабатывать много:

Придумайте три диалога для ТТ, торгующей детским спорт - инвентарем или туристическим снаряжением!

Придумайте диалог продажи при оформлении кредита (после продажи страховок к кредиту).



Главное: позитивный настрой, спокойствие при отказах и внимание к потребностям клиента!

И денежки.

Скачайте скрипты!
Они помогут при продаже!
И при тестировании =)



Ñêðèò_ÑòîîÊëàù



Ñêðèò "Äàòñòâî
îâ çàùèòîé"

