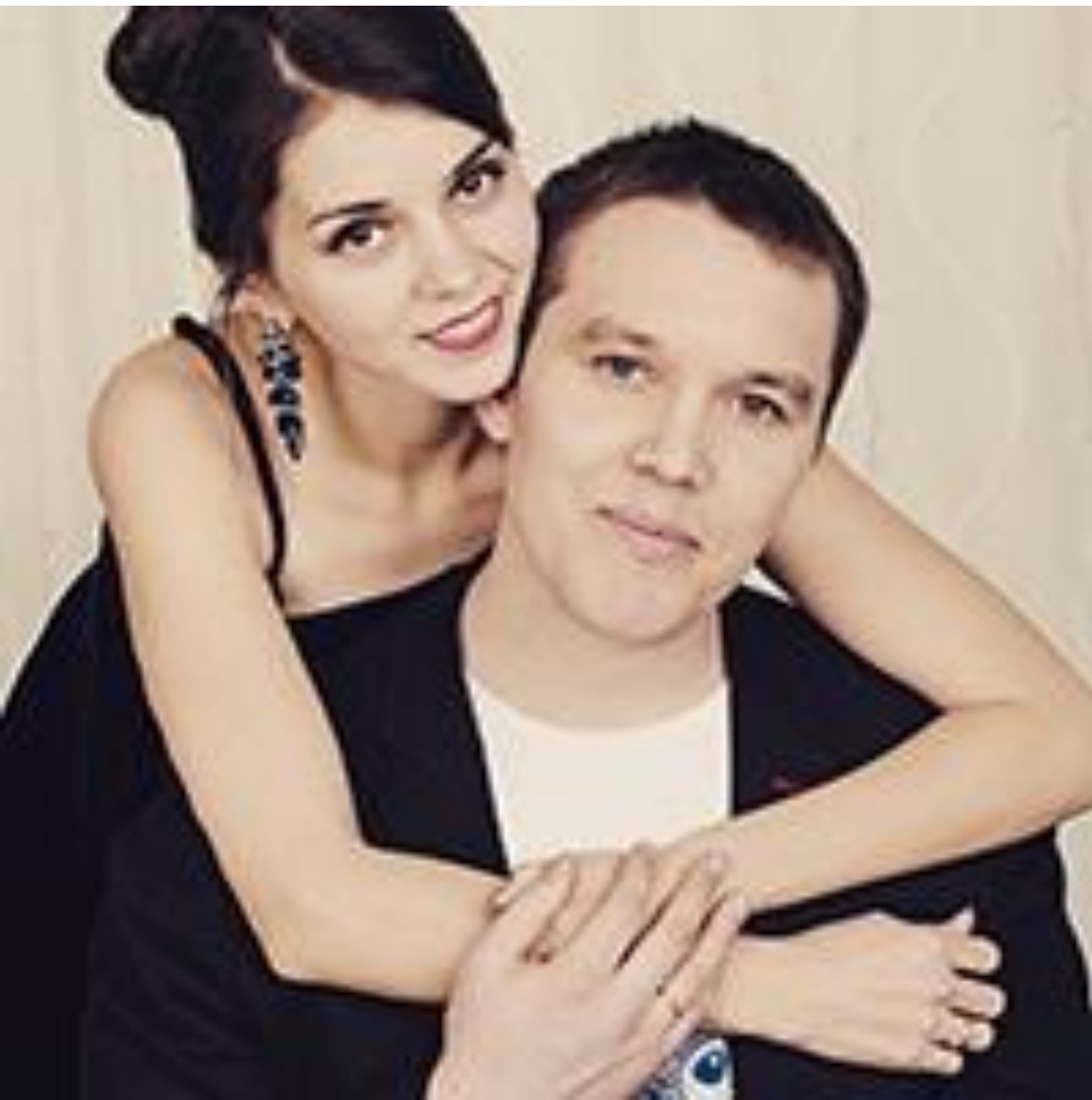


Фишки по продажам, которые повысят ваши доходы в 2-10 раз

Сегодня вы узнаете как продавать дороже и проще

Давайте знакомиться?



Ушаков Михаил, 32 года

- Родился в УР в п.Октябрьский, где каждый 5-ый бухает до сих пор))
- Закончил 9 классов и колледж, а потом ушёл в армию на 2 года
- Пожил в Москве 7 лет. Работал барменом и таксистом.
- Женился и уехал случайно на Красную Поляну. Стал папой))
- Люблю бегать. Поэтому не курю и не бухаю. Пишу более 1000 дней.

Полезный-Маркетолог.рф



Ушаков Михаил, 32 года

- Организовал сообщество Полезных Маркетологов. Армия узко-направленных спецов.
- Более 100 постоянных клиентов. Единственные такие из веб-студий.
- 10+ людей в команде. Могу подсказать фишки в управлении.
- Пришлось стать блоггером.
- Делаем не просто сайты и рекламу, но и помогаем продавать больше



poleznyi_marketolog

@poleznyi_marketolog

1

Конкурентный обзвон

Войдите в образ «горячего клиента» и обзвоните всех конкурентов, задавайте вопросы-возражения и узнавайте, как их отрабатывают ваши конкуренты. Потом подумайте, как отвечать лучше всех...



2

Скорость важнее

Если спросить 100 людей, почему они выбрали и заплатили именно тут, то 70% ответят, потому что они нам первыми позвонили. Если вы звоните с опозданием, то клиент может сказать, что вы ошиблись номером, потому что он уже поговорил с несколькими компаниями...



3

Сила слова

Сделайте для себя правилом, что если обещал позвонить в 16:00, то обязательно позвони в это время, не позже и не раньше. Если вы обещаете позвонить и не звоните, то клиент делает для себя вывод, что вы так и оказываете свои услуги, хотя продажи и производство разное.



4

Настрой Боксёра

Представьте боксёра, который идет на ринг и думает, что сейчас проиграет? Если менеджер по продажам будет сомневаться в своих силах, то никогда не победит в переговорах. Сначала настройтесь!



5

Лучший друг

Общайтесь с новыми клиентами, как с лучшими друзьями. Это очень сильно вызывает доверие. общайтесь на «Ты». Задавайте вопросы, которые вы задаете своим друзьям... про жизнь, про погоду, про планы...



6

Сортируй

В-первую очередь, вычислите на какой стадии сделки находится клиент. Только потом подумайте на что его закрывать. Если клиент сейчас ищет земельный участок, то помогите ему его выбрать.
Дайте каталог участков



7

Первый вопрос

Спросите почему клиент позвонил (оставил заявку) именно у нас. Клиент расскажет вам почему он выбрал вас и заодно продаст сам себе ваши товары, услуги. Ваша задача больше слушать, чем говорить 😊



8

ЛУЧШИЙ ОТВЕТ

Клиент принимает решение заплатить тому, кто ответил более развернуто. Ответ на вопрос – это возможность продать свою экспертность и рассказать несколько историй из практики.



9

Особые пожелания

Если клиент потратит своё время на рассказ о том, что он на самом деле хочет, то тогда он будет чувствовать, что только вы знаете, что он хочет 😊 Ему будет лень рассказывать тоже самое вашим конкурентам.



10

Уверенный совет

Когда клиент хочет совершить покупку, то он находится в страхе ошибиться и если вы дадите уверенный совет (не будете мямлить), то это хорошо убедит клиента выбрать то, что вы советуете.



11

Тёплая SMS-ка

После общения с новыми клиентами, отправляйте им СМС с вашей фотографией, видео и контактами. На любое возражение запишите видео ответ от директора. Менеджерам будет легче продавать 😊



12

Страшные истории

Если клиент выбирает дешевый тариф, то просто расскажите страшную историю про клиента, который потом пожалел и вторую историю о клиентах, которые заплатили дороже и не пожалели. Историям верят.



13

Здоровье важнее цены

Донесите смысл, что дешево – это вредно для здоровья! У всех людей с детства есть убеждение, что здоровье – это самое важное. Скажите, что сэкономив клиент будет вредить своему здоровью. Дешево – Вредно!



14

Давайте выбор

Покупатель любит выбирать. На любое возражение предлагайте 2-3 варианта решения. Если вы предлагаете что-то одно, то совершаете ошибку и создаете причину посмотреть другие предложения.



15

Позвони нашему клиенту

Ваши клиенты – это лучшие дожиматели сделок, потому что именно они знают все плюсы и минусы вашего продукта, услуги. Посоветуйте новым клиентам связаться со старыми и убедиться в качестве ваших услуг.



Победа без войны

Не спорьте с клиентом! Когда вы спорите, вы называете собеседника «Дураком» и этот человек, по этой причине, вряд ли захочет отдать вам деньги. Согласитесь с мнением покупателя, даже если оно дурацкое и плавно расскажите, как поступить лучше. Будьте на стороне клиента!



17

Мы уже...

Если клиент узнает, что вы уже это делали, что у вас есть опыт именно в том, что он хочет, то в этот момент клиент чувствует, что он нашел того, кого искал 😊 . Используйте слово «Уже» почаще в переговорах.



С гарантией не страшно

Покупка – это страх, а гарантия – это то, что эти страхи убирает. Во время разговора с клиентом всегда называйте как минимум 2-3 гарантии. Придумайте гарантию со 100% возвратом денег, в том случае если...



19

Хуже = лучше

Не нужно падать на колени перед клиентом и умолять купить именно у вас. Отталкивая мы приближаем, а приближая мы отталкиваем. Все недоступное и дефицитное мы ценим очень сильно. Пробуйте.



JK02AP
4498

20

Какая цена?

Айкидо - используйте силу противника против него самого. Если клиент задает вопрос «Какая цена?» говорите диапазон «от и до» и сразу же закрывайте на встречу, говоря что точная цена зависит от материалов.



21

Маленькая сделка

Продайте что-нибудь маленькое и проверьте силу намерения клиента. Если клиент реально хочет построить дом в этом году, то он не откажется от 3d визуализации своего будущего дома за 5000 руб. Покажите себя в работе с лучшей стороны и клиент начнет вам доверять 😊



5000

БИЛЕТ БАНКА РОССИИ

а в 4949203

а в 4949203



5000

ПОДДЕЛКА
БИЛЕТОВ
БАНКА РОССИИ
ПРЕСЛЕДУЕТСЯ
ПО ЗАКОНУ

КАБАРОВС

5000

ПЯТЬ РУБЛЕЙ

22

Заодно

Донесите смысл, что заодно – дешевле. Придумайте правдивый смысл, который спровоцирует клиента принять решения здесь и сейчас. Например: Мы будем бурить вашим соседям на этой неделе, поэтому...



23

ДВОЙНОЙ ДОЖИМ

Звоните на следующий день от лица службы заботы и узнавайте у потенциального клиента, насколько ему понравился наш менеджер и наше предложение. Узнайте мониторинг ли он рынок дальше или решил остановиться на нашей компании. Узнайте почему не хочет у нас ...



Да-Да = Нет-Нет

Давайте поступим так... Вы съездите на экскурсию по нашим строящимся объектам. Увидите как мы строим. Там же мы рассчитаем точную стоимость по вашему проекту и если увидите выгоду для себя в цене, в нашей экспертизе, то продолжим разговор, если нет, то нет...



25

Цитата

Используйте цитаты известных людей, поговорки и народную мудрость в закрытии сделки. Этому люди верят. Закрывайте возражения поговорками и подталкивайте клиента принять решение сейчас.

«... "Мы не настолько богаты, чтобы покупать дешевые вещи". Это ложная экономия, поскольку дешевые вещи быстро выходят из строя и требуют частой замены. Я выбрасывал деньги на ветер и плюс ко всему выглядел очень непрезентабельно.»

Ричард Темплар
«Правила Богатства»

26

Шоколадка

Приходите на встречу с подарком. Любой подарок помогает установить дружественный контакт. Дарите от души, а не ради наживы. Сделайте корпоративные запоминающиеся подарки с вашими контактами.



27

Образцы

Приезжайте на встречу с образцами. Это хорошая возможность продемонстрировать свою экспертность. Расскажите страшную историю про то, что происходит когда клиент выбирает самое дешевое...



Покупка – это инвестиция

Донесите смысл, что покупка – это инвестиция, которая окупится и принесёт радость. Клиент должен увидеть финансовую выгоду для себя, тогда ему будет легче отдать деньги вам.



Покупка – это траты, траты...

Донесите смысл, что покупка – это первый шаг к дополнительным тратам. Если клиент хочет дешево, то донесите смысл, что дешево – это дорого. Лучше заплатить сейчас больше, чтобы потом сэкономить.



30

Мастер класс

Хороший повод познакомиться со своими будущими клиентами и повысить свой авторитет в их глазах. Продавайте экспертность 😊
Приглашайте всех потенциальных клиентов на полезные мастер классы.



31

Старые лиды

Обзвоните лидов, которые обращались к вам ранее и напомните о себе. Если они уже заказали то, что вы хотите продать, то узнайте что им ещё надо. Отдавайте таких лидов партнёрам и получайте откаты 😊



32

Ваша услуга – это подарок!

Подарите сертификат предпринимателям из других ниш. Пусть они продают свои продукты, услуги легче и заодно рассказывают про вас 😊 Эта фишка поможет вам создать поток горячих клиентов за откаты.



Превзойди ожидания

Если вы превзойдете ожидания, то получите 10 новых клиентов по рекомендации. Если вы это поймете, то захотите дарить щедрые подарки и делать все очень быстро и в срок. Подумайте, как это сделать.



34

Добрый бармен 🥰

Дайте чуть-чуть больше и клиент захочет заплатить вам чаевые или перестанет нагло снижать стоимость. Сделайте неожиданный подарок, который будет дополнять основной продукт, услугу...



35

Помогите

Если клиент почувствует, что вы ему помогаете, а не просто хотите заработать на нём, то это чувство создаст очень доверительное отношение. Помогите подобрать участок, проект хотя бы советом. Позвоните и спросите удалось ли найти участок. Помогайте.



36

Бригадир

Если клиент заказал у ваших конкурентов, то предложите ему бесплатную услугу «Выездной прораб» который проконтролирует качество выполненных работ. После этого предложения, клиент скорее всего передумает и обратиться именно к вам.



37

Забота

Снимите видео о том, как вы приехали к клиенту, которым построили 4 года назад дом. Показывайте это видео новым клиентам и они увидят в вас строителя, который заботится, а не просто рубит капусту 😊



38

Adidas Original

Поделитесь своим жизненным инсайтом. Если клиент хочет дешевле, то расскажите правдивый факт про дешевые вещи. Все кто покупают дешевые вещи потом их не носят, выбрасывают и покупают опять. Лучше купить Adidas Original чем подделку. Это выгоднее, хотя дороже.



Памятник

Все хотят остаться в памяти. Подтолкните клиента, донеся смысл, что строительство дома – это памятник в вашей жизни. Никто никогда не забудет, что этот дом построил дядя Миша. Это ваш актив в жизни. Можно даже сделать табличку в доме Made in Misha



40

Самое любимое слово

Самое любимое слово для каждого человека – это его имя. Называйте почаще клиента по имени – это создаст доверительное отношение. Сделайте комплимент его имени. Прочитайте книжку про имена. Она вам поможет делать красивые и редкие комплименты.



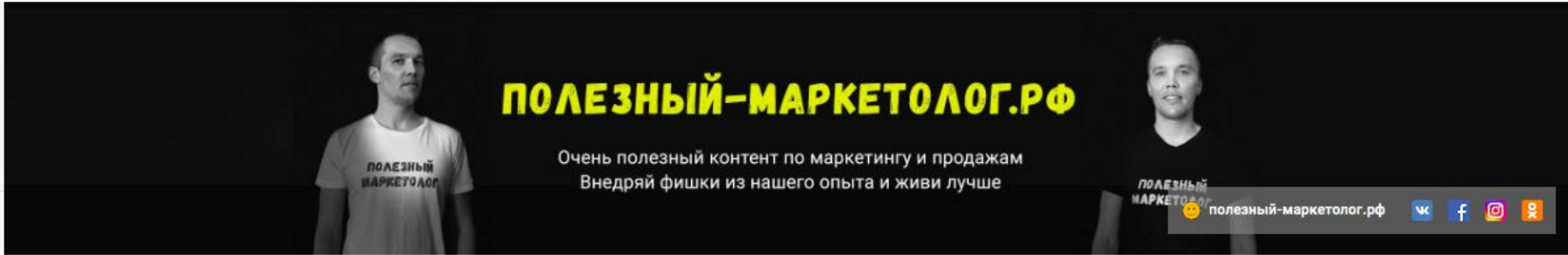
41

ВидеоНюансы

Запишите видео со всеми вашими нюансами в которых вы рассказываете про все мелкие фишечки, которые благоприятно влияют на качество строительства. Отправляйте всем новым клиентам по СМС.

- Главная
- В тренде
- Подписки
- Библиотека
- История
- Посмотреть поз...
- Несколько техн...
- Отзывы наших к...
- Развернуть

- ПОДПИСКИ
- Трансформат...
 - Slenergy Extre...
 - Diyas Valikhan
 - pengusns
 - Алексей Собо...
 - Траектория



Михаил Ушаков
609 подписчиков

НАСТРОИТЬ ВИД КАНАЛА

ТВОРЧЕСКАЯ СТУДИЯ YOUTUBE (БЕТА-ВЕРСИЯ)

- ГЛАВНАЯ
- ВИДЕО
- ПЛЕЙЛИСТЫ
- КАНАЛЫ
- О КАНАЛЕ

Коммерческое предложение

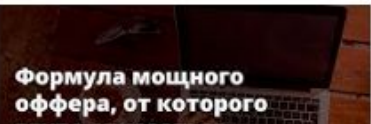
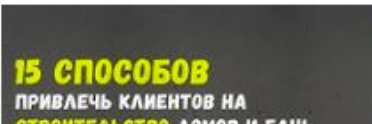
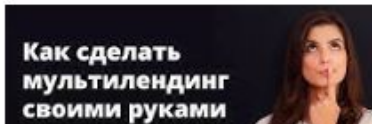


Видео КП по аренде сайта

Михаил Ушаков • 111 просмотров • 2 недели назад

Сайт в аренду от 5000 руб/мес. Смотри кейсы на сайте полезный-маркетолог.рф Или звони сразу, пока твой город не занят 8 (800) 77 55 274 Читайте полезные статьи по продажам и

Обучение от полезного маркетолога ▶ ВОСПРОИЗВЕСТИ ВСЕ



ПОПУЛЯРНЫЕ КАНАЛЫ

Чудо техники

ПОДПИСАТЬСЯ

iKakProsto2

ПОДПИСАТЬСЯ

TechZone

ПОДПИСАТЬСЯ

Ladydano4ka

ПОДПИСАТЬСЯ

42

Телевизор

Все верят телевизору! Донесите смысл, что слышали в телевизоре, что именно это сейчас рекомендуют. Эта фишка поможет подтолкнуть клиента принять решение, который сомневается в выборе... Скажите, что слышали в телевизоре, что так нельзя делать. Телевизор – это святое 😊



43

Малышева

Опирайтесь на мнение лидера, которого знают многие. Весь мир или ваша деревня. Донесите смысл, что лидер мнения выбрал то, что я сейчас вам предлагаю. Закрывайте любые возражения этой техникой.



Реалити шоу

Предложите клиенту сниматься в реалити шоу и сделайте для него за это хорошую скидку. Вычтите с рекламного бюджета. Реклама хорошо вызывает доверие, когда ваши услуги рекламируют клиенты, а не вы.



45

ПОДВИГ

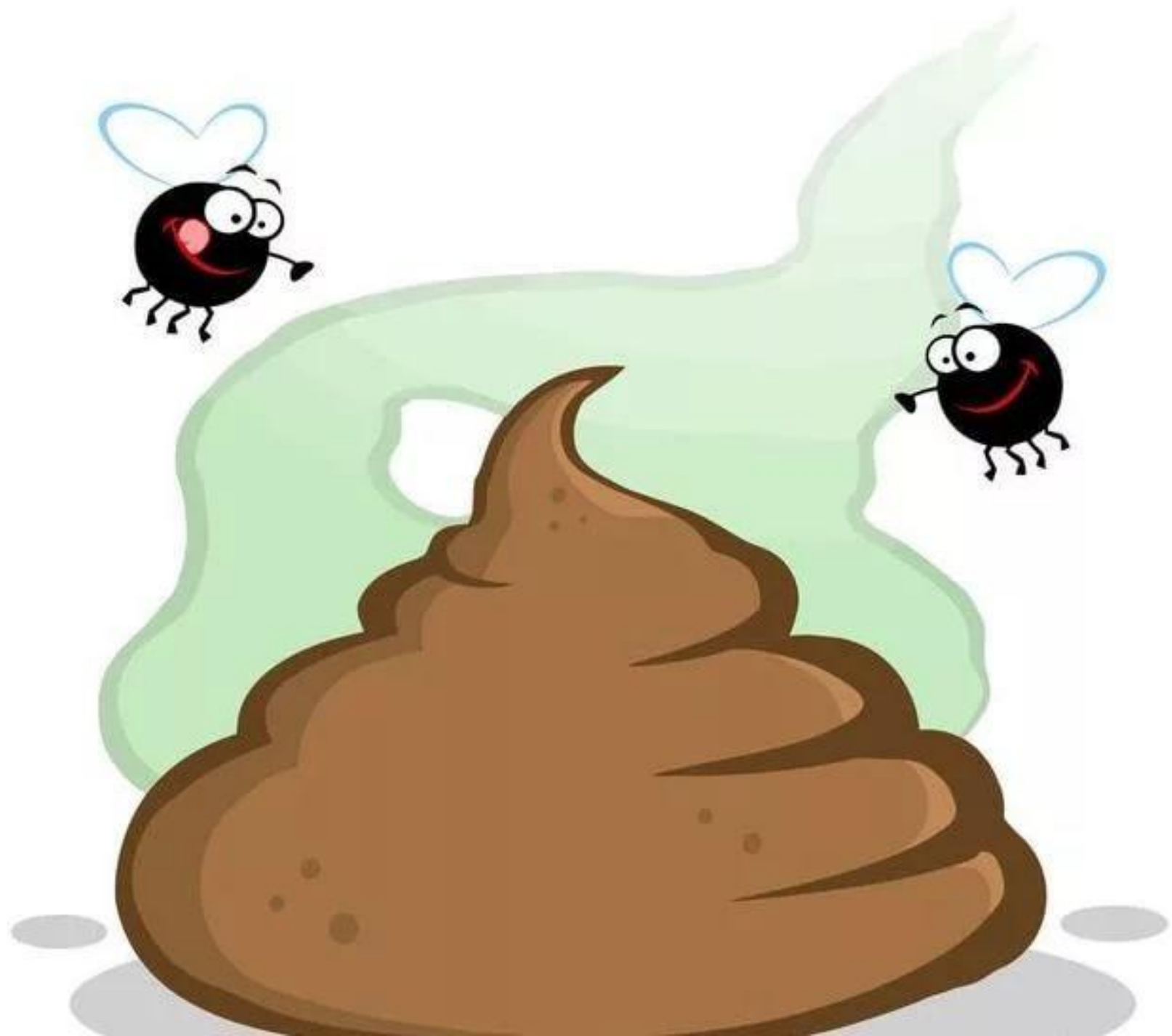
Все хотят совершить подвиг. Донесите смысл, что покупка – это подвиг. Пусть клиент чувствует что покупая он совершает подвиг.



46

Муха летит...

Муха летит на говно, а клиент на дешевую цену. Сделайте говно-тариф и закрывайте больше людей на встречу. Привозите образцы и рассказывайте страшные истории про тех людей, которые выбрали его...



47

СОВОКУПНОСТЬ СКИДОК

С учётом всех скидок, мы можем предложить вам такую цену. Показываем цену на калькуляторе. У клиента горят глаза и он хочет купить. Советуется со всеми и все ему говорят, что это очень крутое предложение. После выходит, что скидки зашли не все 😞



Создай свой блог

Создайте свой блог. Разместите фото и видео на вашем сайте. Станьте публичными. Снимайте полезные советы. Сделайте ваш бизнес прозрачным для новых клиентов. Пусть все знают, чем вы занимаетесь!



Поиск

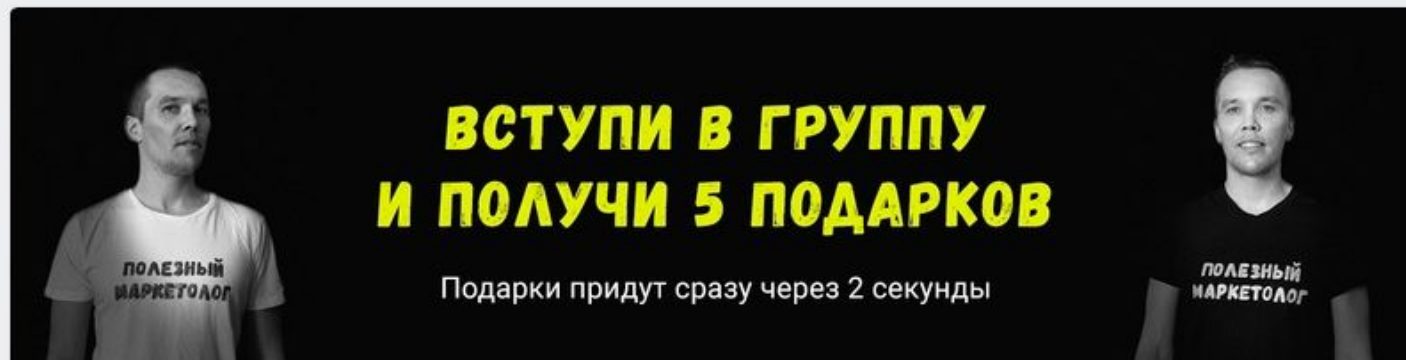


Михаил



Назад

- Моя Страница
- Новости
- Сообщения 90
- Друзья
- Группы 1
- Фотографии 25
- Музыка
- Видео
- Игры 4
- Товары 1
- Закладки
- Документы
- Реклама
- Полезный мар... 2
- Угадай Мелодию
- Рыбная Ферма
- Любимые Цитаты



Полезный маркетолог

Читайте полезные фишки по продажам. Внедряйте и зарабатывайте больше. Становитесь счастливым и свободным человеком. Хорошего вам дня.

Перейти

Вы участник

Информация

Свежие новости

vk pay

Как все начиналось?

Небольшая история сообщества Полезных Маркетологов. Давай почитаем?

В 2014 году я пошел на тренинг Бизнес Молодости. Первый раз в жизни сделал лендинг по продаже браслетов для своей будущей жены) Показать полностью...

8 (800) 775-52-74

полезный-маркетолог.рф

Гидростроителей ул. 1/5, Красная Поляна

Подробнее



Полезный маркетолог запись закреплена

Продвигать

Написать сообщение

Управление

Сообщения 2

Статистика

Комментарии

Упоминания

События

Реклама сообщества

Включить уведомления

Продвигать запись





poleznyi_marketolog