

## 1 Поздоровайся с Клиентом

Переходи к предложению ниже. Если Клиент у терминала или к твоему рабочему месту идет поток Клиентов, то сначала проговори соответствующие предложения.

### Клиент на входе или у витрин

2 Предложи Клиенту скидку при покупке доп. товара:

**«Дарим скидку до 10 тыс. руб. при покупке смартфона с аксессуаром»**

Если клиент приобретает смартфон, продай ему SIM.

3 В твоём городе есть «Весь МТС» В твоём городе нет «Весь МТС»

Предложи месяц бесплатного пользования «Весь МТС» для новых абонентов:

**«Только МТС дарит целый месяц бесплатного пользования домашним интернетом, ТВ и мобильной связью с безлимитным интернетом!»**

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Если ты уже делал данное предложение Клиенту из очереди, пропусти этот пункт.

4 Предложи СТВ по Акции «Выгодное комбо»:

**«При покупке Спутникового ТВ по специальной цене в подарок вы получите скидку на полный пакет услуг от МТС»**

5 Закончив обслуживание Клиента, попрощайся.

**Прощайся с Клиентом**

**КЛИЕНТ САМ ОЗВУЧИЛ ПОТРЕБНОСТЬ? СНАЧАЛА РЕШИ ЗАПРОС, ЗАТЕМ ВЕРНИСЬ К СКРИПТУ**

### Клиент возле терминала

Предложи «Автоплатеж» для получения скидки 10% на связь:

**«Сколько вы платите за связь?»**

1. Клиентам МТС скажи, сколько они будут платить за связь с учетом скидки 10% за «Автоплатеж». Например: «Могу подключить вам скидку, будете платить 585 руб., а не 650»
2. Клиентам других операторов предложи «Тарифище» со скидкой 10% за «Автоплатеж».

После «Автоплатежа» предложи скидку при покупке доп. товара.

### Клиент из очереди

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Озвучив фразу-магнит, спроси Клиента: «Вы уже пользуетесь связью МТС?»

Как это работает: в приложении МТС ТВ необходимо выбрать пакет «ПРОСТО ТВ», затем ввести промокод ДОМА и оформить подписку за 1 руб. После этого промокодом ДОМА можно воспользоваться в других приложениях: SmartMed, МТС Библиотека, МТС Фитнес и МТС Music.

После SIM предложи скидку при покупке доп. товара.

Предлагай SIM вместе с выгодными для клиента продуктами :

1. Весь МТС - бесплатная мобильная связь, удобный единый платеж.
2. Автоплатеж / привязка карты в «Мой МТС» - скидка 10% на связь.
3. МТС Music - бесплатный трафик для абонентов МТС.
4. МТС ТВ / опция «Онлайн-кинотеатры» - бесплатная мобильная связь, все онлайн-кинотеатры в одном приложении.

Это позволит тебе быть уверенным в том, что ты продаешь качественные SIM, а клиент пробует новые продукты МТС.

Подчеркнутые слова проговариваются дословно, они должны звучать целостно в одной фразе. Недопустимо переставлять их и разбивать на разные предложения. При проверках контролируется наличие этих слов в предложении.

**Пример:** фраза «Сколько вы платите за связь?»

**Правильно:**  
«Скажите, если не секрет, а сколько платите за мобильную связь в месяц?».

**Неправильно:**  
«Много платите за связь?».  
«Какая у вас ежемесячная плата за связь?»

## 1 Поздоровайся с Клиентом

Переходи к предложению ниже. Если Клиент у терминала или к твоему рабочему месту идет поток Клиентов, то сначала проговори соответствующие предложения.

### Клиент на входе или у витрин

2 Предложи Клиенту скидку при покупке доп. товара:

**«Дарим скидку до 10 тыс. руб. при покупке смартфона с аксессуаром»**

Если клиент приобретает смартфон, продай ему SIM.

3 Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Если ты уже делал данное предложение Клиенту из очереди, пропусти этот пункт.

4 Предложи СТВ по Акции «Выгодное комбо»:

**«При покупке Спутникового ТВ по специальной цене в подарок вы получите скидку на полный пакет услуг от МТС»**

5 Закончив обслуживание Клиента, попрощайся.

**Прощайся с Клиентом**

**КЛИЕНТ САМ ОЗВУЧИЛ ПОТРЕБНОСТЬ? СНАЧАЛА РЕШИ ЗАПРОС, ЗАТЕМ ВЕРНИСЬ К СКРИПТУ**

### Клиент возле терминала

Предложи «Автоплатеж» для получения скидки 10% на связь:

**«Сколько вы платите за связь?»**

1. Клиентам МТС скажи, сколько они будут платить за связь с учетом скидки 10% за «Автоплатеж». Например: «Могу подключить вам скидку, будете платить 585 руб., а не 650»
2. Клиентам других операторов предложи «Тарифище» со скидкой 10% за «Автоплатеж».

После «Автоплатежа» предложи скидку при покупке доп. товара.

### Клиент из очереди

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Озвучив фразу-магнит, спроси Клиента: «Вы уже пользуетесь связью МТС?»

Как это работает: в приложении МТС ТВ необходимо выбрать пакет «ПРОСТО ТВ», затем ввести промокод ДОМА и оформить подписку за 1 руб. После этого промокодом ДОМА можно воспользоваться в других приложениях: SmartMed, МТС Библиотека, МТС Фитнес и МТС Music.

После SIM предложи скидку при покупке доп. товара.

Предлагай SIM вместе с выгодными для клиента продуктами :

1. Весь МТС - бесплатная мобильная связь, удобный единый платеж.
2. Автоплатеж / привязка карты в «Мой МТС» - скидка 10% на связь.
3. МТС Music - бесплатный трафик для абонентов МТС.
4. МТС ТВ / опция «Онлайн-кинотеатры» - бесплатная мобильная связь, все онлайн-кинотеатры в одном приложении.

Это позволит тебе быть уверенным в том, что ты продаешь качественные SIM, а клиент пробует новые продукты МТС.

Подчеркнутые слова проговариваются дословно, они должны звучать целостно в одной фразе. Недопустимо переставлять их и разбивать на разные предложения. При проверках контролируется наличие этих слов в предложении.

**Пример:** фраза «Сколько вы платите за связь?»

**Правильно:**  
«Скажите, если не секрет, а сколько платите за мобильную связь в месяц?».

**Неправильно:**  
«Много платите за связь?».  
«Какая у вас ежемесячная плата за связь?»

## 1 Поздоровайся с Клиентом

Переходи к предложению ниже. Если Клиент у терминала или к твоему рабочему месту идет поток Клиентов, то сначала проговори соответствующие предложения.

### Клиент на входе или у витрин

2 Предложи Клиенту скидку при покупке доп. товара:

**«Дарим скидку до 10 тыс. руб. при покупке смартфона с аксессуаром»**

Если клиент приобретает смартфон, продай ему SIM.

3 В твоём городе есть «Весь МТС» В твоём городе нет «Весь МТС»

Предложи месяц бесплатного пользования «Весь МТС» для новых абонентов:

**«Только МТС дарит целый месяц бесплатного пользования домашним интернетом, ТВ и мобильной связью с безлимитным интернетом!»**

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Если ты уже делал данное предложение Клиенту из очереди, пропусти этот пункт.

4 Закончив обслуживание Клиента, попрощайся.

**Прощайся с Клиентом**

! КЛИЕНТ САМ ОЗВУЧИЛ ПОТРЕБНОСТЬ?  
СНАЧАЛА РЕШИ ЗАПРОС, ЗАТЕМ  
ВЕРНИСЬ К СКРИПТУ

### Клиент возле терминала

Предложи «Автоплатеж» для получения скидки 10% на связь:

**«Сколько вы платите за связь?»**

1. Клиентам МТС скажи, сколько они будут платить за связь с учетом скидки 10% за «Автоплатеж». Например: «Могу подключить вам скидку, будете платить 585 руб., а не 650»
2. Клиентам других операторов предложи «Тарифище» со скидкой 10% за «Автоплатеж».

После «Автоплатежа» предложи скидку при покупке доп. товара.

### Клиент из очереди

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Озвучив фразу-магнит, спроси Клиента: «Вы уже пользуетесь связью МТС?»

Как это работает: в приложении МТС ТВ необходимо выбрать пакет «ПРОСТО ТВ», затем ввести промокод ДОМА и оформить подписку за 1 руб. После этого промокодом ДОМА можно воспользоваться в других приложениях: SmartMed, МТС Библиотека, МТС Фитнес и МТС Music.

После SIM предложи скидку при покупке доп. товара.

Предлагай SIM вместе с выгодными для клиента продуктами :

1. Весь МТС - бесплатная мобильная связь, удобный единый платеж.
2. Автоплатеж / привязка карты в «Мой МТС» - скидка 10% на связь.
3. МТС Music - бесплатный трафик для абонентов МТС.
4. МТС ТВ / опция «Онлайн-кинотеатры» - бесплатная мобильная связь, все онлайн-кинотеатры в одном приложении.

Это позволит тебе быть уверенным в том, что ты продаешь качественные SIM, а клиент пробует новые продукты МТС.

**Подчеркнутые** слова проговариваются дословно, они должны звучать целостно в одной фразе. Недопустимо переставлять их и разбивать на разные предложения. При проверках контролируется наличие этих слов в предложении.

! **Пример:** фраза «Сколько вы платите за связь?»

**Правильно:**  
«Скажите, если не секрет, а сколько платите за мобильную связь в месяц?».

**Неправильно:**  
«Много платите за связь?».  
«Какая у вас ежемесячная плата за связь?»



## 1 Поздоровайся с Клиентом

Переходи к предложению ниже. Если Клиент у терминала или к твоему рабочему месту идет поток Клиентов, то сначала проговори соответствующие предложения.

### Клиент на входе или у витрин

2 Предложи Клиенту скидку при покупке доп. товара:

**«Дарим скидку до 10 тыс. руб. при покупке смартфона с аксессуаром»**

Если клиент приобретает смартфон, продай ему SIM.

3 В твоем городе есть «Весь МТС» В твоем городе нет «Весь МТС»

Предложи месяц бесплатного пользования «Весь МТС» для новых абонентов:

**«Только МТС дарит целый месяц бесплатного пользования домашним интернетом, ТВ и мобильной связью с безлимитным интернетом!»**

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Если ты уже делал данное предложение Клиенту из очереди, пропусти этот пункт.

4 Предложи СТВ по Акции «Выгодное комбо (с монтажом)»:

**«При покупке Спутникового ТВ вы получите монтаж в подарок и скидку на полный пакет услуг от МТС»**

5 Закончив обслуживание Клиента, попрощайся.

**Прощайся с Клиентом**

! КЛИЕНТ САМ ОЗВУЧИЛ ПОТРЕБНОСТЬ?  
СНАЧАЛА РЕШИ ЗАПРОС, ЗАТЕМ  
ВЕРНИСЬ К СКРИПТУ

### Клиент возле терминала

Предложи «Автоплатеж» для получения скидки 10% на связь:

**«Сколько вы платите за связь?»**

1. Клиентам МТС скажи, сколько они будут платить за связь с учетом скидки 10% за «Автоплатеж». Например: «Могу подключить вам скидку, будете платить 585 руб., а не 650»
2. Клиентам других операторов предложи «Тарифище» со скидкой 10% за «Автоплатеж».

После «Автоплатежа» предложи скидку при покупке доп. товара.

### Клиент из очереди

Продай SIM-карту: расскажи о бонусах для абонентов МТС в рамках акции «#БУДЬДОМА»:

**«Чтобы наши клиенты не скучали дома, мы дарим целый месяц пользования лучшими сервисами МТС»**

Озвучив фразу-магнит, спроси Клиента: «Вы уже пользуетесь связью МТС?»

Как это работает: в приложении МТС ТВ необходимо выбрать пакет «ПРОСТО ТВ», затем ввести промокод ДОМА и оформить подписку за 1 руб. После этого промокодом ДОМА можно воспользоваться в других приложениях: SmartMed, МТС Библиотека, МТС Фитнес и МТС Music.

После SIM предложи скидку при покупке доп. товара.

Предлагай SIM вместе с выгодными для клиента продуктами :

1. Весь МТС - бесплатная мобильная связь, удобный единый платеж.
2. Автоплатеж / привязка карты в «Мой МТС» - скидка 10% на связь.
3. МТС Music - бесплатный трафик для абонентов МТС.
4. МТС ТВ / опция «Онлайн-кинотеатры» - бесплатная мобильная связь, все онлайн-кинотеатры в одном приложении.

Это позволит тебе быть уверенным в том, что ты продаешь качественные SIM, а клиент пробует новые продукты МТС.

**Подчеркнутые** слова проговариваются дословно, они должны звучать целостно в одной фразе. Недопустимо переставлять их и разбивать на разные предложения. При проверках контролируется наличие этих слов в предложении.

! **Пример:** фраза «Сколько вы платите за связь?»

**Правильно:**  
«Скажите, если не секрет, а сколько платите за мобильную связь в месяц?».

**Неправильно:**  
«Много платите за связь?».  
«Какая у вас ежемесячная плата за связь?»