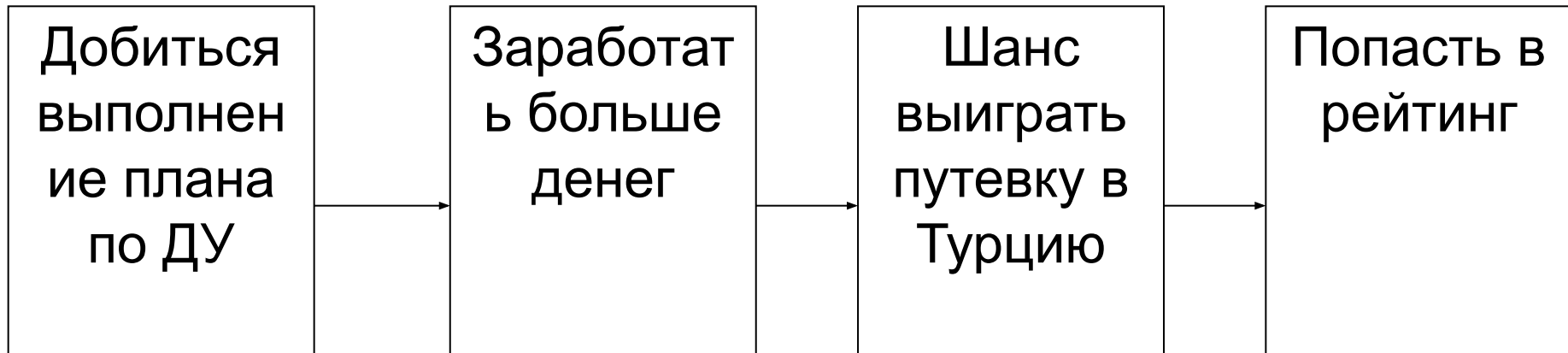


# Продажа ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ услуг

# Цель презентации



# Типы клиентов

- Горячий (клиент который согласен купить)
- Заинтересованный (клиент который не достаточно осведомленный).
- Незаинтересованный (клиент который уверен в своем выборе отказаться от услуги).

## Горячий

*Предложить весь спектр дополнительных услуг. Быть внимательным и контролировать реакцию клиента на озвученную стоимость.*

## **За интересованный**

*Максимально грамотно выявить потребность клиента. Исходя из потребностей клиента, сделать грамотную презентацию для клиента.*

## Незаинтересованный

*Для данных клиентов рекомендую создать проблему и предложить сразу ее решение. Грамотно проработать возражение.*

# Примеры возражений

- Клиент никогда не пользовался антивирусом.
- Есть друг который разбирается в телефонах.
- Берет на подарок.

