

Жилой комплекс Династия

- Цель** привлечь клиента
Задачи назначить звонок менеджера по продажам или перевести звонок на номер Застройщика
ЛПР Физическое лицо
Правила
- корректно и в полном объеме фиксировать информацию (имя клиента, контактный телефон, что интересует)
 - по стандарту и в полном объеме работать с возражениями
 - в случае отказа фиксировать причины и прописывать в crm

Добрый день. Меня зовут "Имя", звоню Вам т.к. Вы оставляли заявку на консультацию по ЖК Династия, верно?

- Как я могу к Вам обращаться? ФИКСИРУЕМ
- Хотел Вам рассказать коротко о комплексе

Жилой комплекс располагается всего в трёхстах метрах от метро «Полежаевская». Недалеко находится еще две станции — «Хорошёво» и «Беговая». Поблизости проходят: Третье транспортное кольцо, Ленинградский проспект и Звенигородское шоссе, по которым можно добраться как до других районов столицы, так и в Подмосковье. Остановка автобусов и маршрутных такси находится в непосредственной близости с ЖК «Династией».

Скажите, пожалуйста, когда вы планируете покупку квартиры?

ОБ ОБЪЕКТЕ:

название	жилой комплекс Династия		
тип	квартиры		
расположение	г. Москва, 300м до м.Полежаевская (5 минут пешком)		
срок сдачи	4кв 2019, 2кв 2020		
цены от		без отделки	с отделкой
	1 комн.	11 млн руб.	Нет
	2 комн.	15,8 млн руб.	Нет
	3 комн.	23 млн руб.	нет

СОПРОТИВЛЕНИЯ НА ВХОДЕ

НЕУДОБНО РАЗГОВАРИВАТЬ

- Вариант 1. Вам будет удобно принять звонок через час?
- Вариант 2. Во сколько сегодня Вам будет удобно принять звонок?
- Вариант 3. Вам удобнее будет принять звонок через час или ближе к вечеру / завтра в первой половине дня?
- Вариант 4. Когда Вам удобно принять звонок?

запрещается

1. озвучивать цены, не указанные в разделе «Об объекте»
2. озвучивать некорректный срок сдачи (см. раздел «Об объекте»)
3. переводить клиентов, которым не подходит бюджет (цены от)

обязательно

1. озвучить мин. цены, соответствующие запросу клиента
2. озвучить срок сдачи объекта из раздела «Об объекте»
3. озвучить расположение в соответствии с разделом «Об объекте»
4. проговорить название объекта минимум 3 раза, в том числе непосредственно перед переводом клиента
5. выявлять срок приобретения недвижимости
6. упоминание в разговоре, что все квартиры сдаются без отделки

за несоблюдение требований разделов «Запрещается» и «Обязательно» предусмотрен штраф

Побуждаем к действию:

- Хотите выяснить точную стоимость подходящего варианта для Вас? ЖДЕМ ОТВЕТ.
- Для этого я переведу вас на моего коллегу, он сможет проконсультировать вас по ценам и планировкам в ЖК Династия. Вы согласны?

ПЕРЕХОДИМ К ПУНКТУ О ПЕРЕДАЧЕ КЛИЕНТА МЕНЕДЖЕРУ ЗАСТРОЙЩИКА

ПЕРЕКЛЮЧЕНИЕ НА НОМЕР ЗАСТРОЙЩИКА

- «Примите звонок от клиента ЖК Династия. Клиента зовут «___», интересуют «___ квартиры».
- ПЕРЕКЛЮЧАЮ. Дождитесь соединения.

Не интересно

- ИМЯ, скажите, пожалуйста, а с чем это связано? В связи с чем сложилось такое мнение / приняли такое решение?
- **ОТРАБАТЫВАЕМ ВОЗРАЖЕНИЕ, ИСПОЛЬЗУЯ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА**
- **ЕЩЕ РАЗ УТОЧНЯЕМ СТЕПЕНЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ:** в какое время завтра Вам удобно принять звонок, чтобы более подробно узнать о квартирах, которые отвечают Вашим пожеланиям?