

# **Знакомства –Наше ВСЕ!**

Авторский курс продаж

От Светланы Луговых

Встреча №3

# Что происходит у вас когда столько скидочек?

- Беру с вновь работаю со списком знакомых
- Рассылаю по соцсетям думая о каждом
- Пишу сообщения в месенджерах
- ИНОЕ

# Как работают списки?

- ✓ Контакт
- ✓ Обработка
- ✓ Предложение
- ✓ Итог

ОТЦИФРОВЫВАЕМ КАЖДОГО КЛИЕНТА, КАЖДОЕ  
ЗНАКОМСТВО

CRM создать свою систему напоминаний, выборки

# Корпоративные клиенты

- 1) Где больше 3-х работающих
- 2) Где есть ваш теплый контакт
- 3) Где вас ждут

**Когда?**

Перед НГ, Февраль, профессиональный праздник

**Что?**

**Образцы УНИВЕРСАЛЬНЫХ наборов от 150 до 400 руб  
УПАКОВАННЫХ под задачу**

# Алгоритм

- 1.Список знакомых, кто работает в крупной организации
  - 2.Бизнес предложение помочь с выбором
  - 3.Картинка с ценами ( 3-5 наборов) онлайн и печатная
  - 4! КАТАЛОГ НАБОРОВ ( чтобы цены менялись ) с описанием
  - 5.Фото набора или образец с упаковкой
  6. Презентация с выгодами и предложением сделать именинникам ЛИЧНЫЙ подбор набора
- Сертификаты на 500-1000-1500 р
- Договор об оплате и документах( ИП)

# Выгода

Как вы думайте, какие выгоды есть в таком подходе у делу?

**Какие Вам скрипты более полезны?**

Звонок другу?

Письма в СОЦСЕТИ?

**Насколько такой метод продажи вам интересно осваивать?**

# Домашнее задание на третью неделю

1. Пройдитесь по списку знакомых и сделайте предложение в пятницу и субботу
2. Воскресенье приготовьте наборы предварительно
3. Понедельник уточните количество и сделайте рассылку
4. ВТ СР, продолжайте рассылать
5. В Четверг напишите в нашей Группе ВК