

## Основная информация

Ценности  
компании

Ответственнос  
ть

Команда

Скорость

Инициативност  
ь

# Исходящая связь

- *Местная* – Звонок в домашнем регионе
- *Междугородняя* – исходящие звонки в пределах России
- *Международная* – Исходящие звонки за пределами России

## Роуминг

*Услуги связи за пределами домашнего региона (По России)*

*Международный*



- *Сatel-Роуминг*
- *Расширенный международный роуминг*

## Основные понятия

### Основные составляющие тарифного плана

### Определение

Домашний регион

Тот регион, в котором приобретена сим-карта

Стартовый баланс

Сумма при покупке сим-карты (Стандартно 300руб)

Плата за подключение

Единоразовый платеж

Абонентская плата

Периодическое списание за пользовательские услуги

SMS

Текстовые сообщения

MMS

Мультимедийные сообщения

Internet

Всемирная глобальная сеть

# Тарифные

## планы

Тарифный план	Переходи на ноль	Теплый прием	Все включено М	Все включено L	Все включено XL
Стартовый баланс	300	300	300+210		
Абонентская плата	0	0	500	800	1200
На номера МФ московского региона			550 мин и с 551 минуты 0 руб	1000 мин и с 1001 минуты 0 руб	2000 мин и с 2001 0 руб
На другие мобильные и городские Московского региона	2,5	2	550 мин и с 551 – 1,60р	1000 мин и с 1001– 1,60р	2000 мин и с 2001 – 1,60р
На номера единой сети МФ (кроме Мос. Региона)	3	2,5	550 мин и с 551 минуты 0 руб	1000 мин и с 1001 минуты 0 руб	2000 мин и с 2001 0 руб

SMS-Сообщения на номера мос. Региона		400 смс и с 401 – 2,9р	1000 смс и с 1001 – 2,9р	2000 смс и с 2001 – 2,9р	
SMS-Сообщения на номера России	3р на мегафон, 5,55 на другие номера	3р на мегафон, 5,55 на другие номера	400 смс и с 401 – 3,9р	1000 смс и с 1001 – 3,9р	2000 смс и с 2001 – 3,9р
MMS сообщения на номера мобильных операторов домашнего региона и России	7	7	7	7	7
Интернет (стоимость за 1 мб,округление)					

Сервис и продажа – это доброжелательная помощь клиенту для принятия взаимовыгодного решения, которое удовлетворит его потребности и принесет продавцу и компании максимальную взаимовыгоду

## Установление контакта

1. **Приветствие:** Доброе утро, добрый день, добрый вечер
2. **Фраза-Пауза-Вопрос**

**Фраза:** Акции, новинки, нестандартные фразы, услуги

**Пауза:** 2-3сек

**Вопрос:** А Вы что выбираете? А вы что ищете? А вы к нам по какому вопросу? Что Вас интересует? Что выбираете? Что Вас привело к нам?

## Второй

**Фраза:** Фраза, отличная от той что уже была сказана

**Пауза:** 2-3сек

**Вопрос:** А Вы что выбираете? А вы что ищете? А вы к нам по какому вопросу? Что Вас интересует? Что выбираете? Что Вас привело к нам?

## 2. Выявление потребностей

Телефон	Сим карта/ТП
Что? Кому? (Уточнение бренда) Как будете пользоваться? Функции Объем памяти ОС Уточнение (ЗФ-Ц) - ФФФЦ - Фирма, форма, функции, цвет.	Где пользоваться? (Домашний регион, по россии, зарубеж) Куда звонить? Кому? Как часто? (Сколько минут- часов в день) Выезжаете ли за пределы МО?(Зво ните ли по России)

**Резюмирование:  
я Вас правильно понимаю, Вы хотите  
...?**

**Вопрос-Ответ-Вопрос  
Когда нужно что-то прояснить  
Возврат инициативы**

## 3. Презентация товара

### Структура презентации:

1. После того как сузили круг до 2-3 телефонов, достаем 2 телефона, даем в руки, включаем (эффект котенка)
2. Тут вот, это вам позволит, сравнение фишек
3. Сравнение двух моделей на **языке выгоды**
4. Уточняющие вопросы
5. Подвести к покупке
6. Оформление

### 3. Презентация товара

**После выявления потребностей:**

Достаем -> Включаем -> Даем в руки две модели на выбор -> Сравниваем  
преимущества одной и другой модели

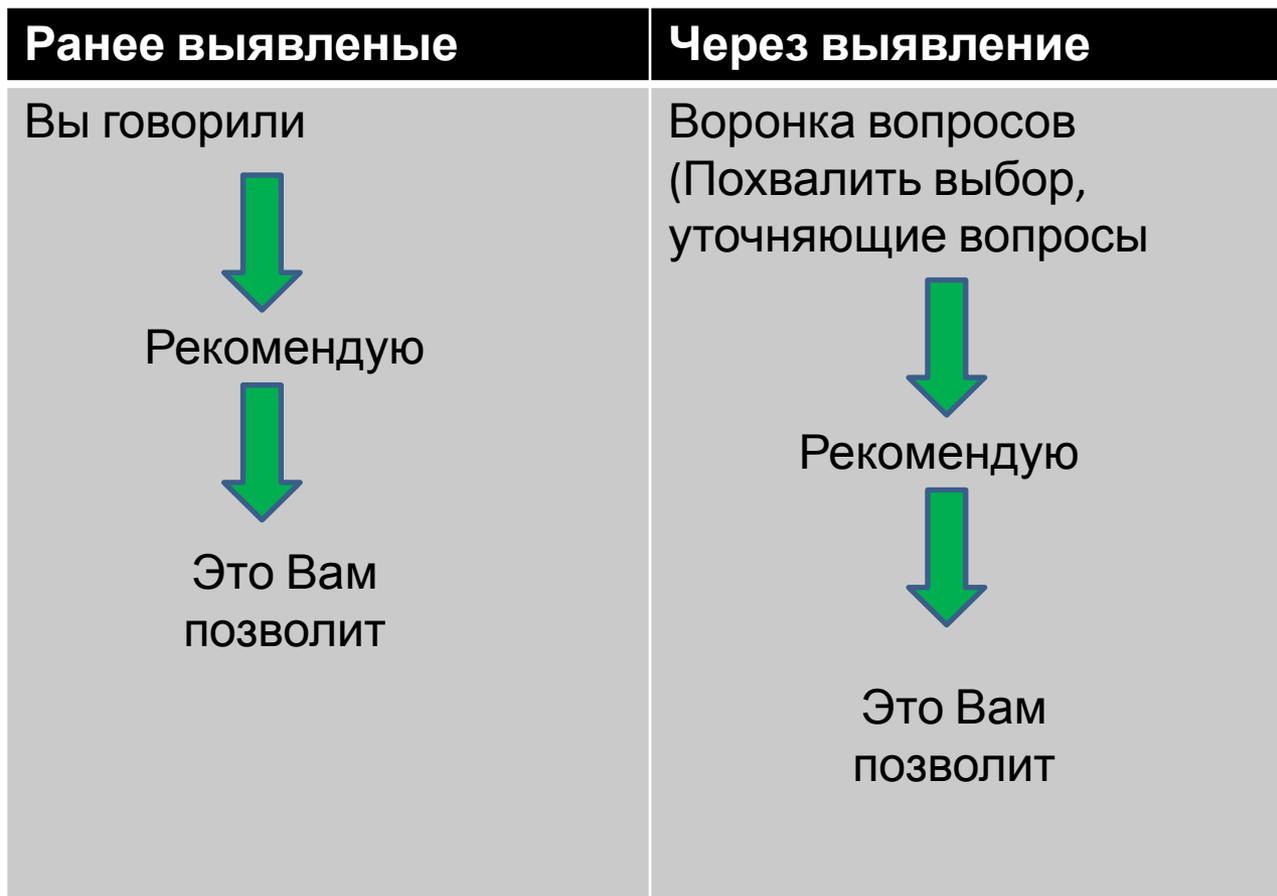
Язык выгоды

Вы говорили

Тут есть

Это Вам  
позволит..

Уточняющий вопрос: Как  
Вам?  
Оформляем?



~~НЕ~~хотите ли?

# Завершение продажи

Продажа успешна, если:

1. ..
2. ..
3. ..
4. ..

Ваши действия:

1. Похвалить: Отличный выбор, прекрасная модель, хороший девайс и тд
2. Пригласить: Приходите к нам еще за чем-то конкретным (Планшетом, например)
3. Попрощаться: Всего доброго, Досвидания