



«ПРОДАЮЩИ  
Й

*Алгоритм продаж в  
адресе*

ЗАМЕРЩИК»

# Цель семинара:



Научиться продавать в адресе  
8/10

# Кто ваш клиент?

16%

Мужчины



84%

Женщины

- Решения больше эмоциональные, чем рациональные
- 90% женщин любят общительных мужчин
- Решения импульсивные – покупки СЕЙЧАС!



**ПЕЧАТЬ ФОТО** 3 руб.  
10 x 15 см

**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
100 рублей м<sup>2</sup>  
8-923-504-3404  
мобильный офис

**ПАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
**БЕЗШОВНЫЕ ПОЛОТНА**  
18 м<sup>2</sup> 9700 руб.  
Цена после замера на территории

**Быстро**  
**Надежно**  
**Качественно**

**330-911**  
ул. 50 лет Октября, 11/2, офис 228

**Натяжные потолки**  
Жалюзи  
Рулонные шторы

**РАССРОЧКА**  
без процентов

Кемерово, пр. Октябрьский, 53/3, оф. 210  
тел.: 57-41-60 59-44-44

**ПОТОЛКИ**  
ПЕНСИОНЕРАМ  
скидки до 50%

Специальный монтаж  
- Работаем без % от 1 года  
- Возвращаем от 2 дней  
- Гарантия до 10 лет

**от 90 руб/м<sup>2</sup>**

8(3842)48-24-54  
8-961-729-24-54

**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
Германия, Франция, Италия

Т.: 67-11-70, 8-923-567-11-70

**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
по заводским ценам  
от 99

Сервис. Гарантия  
(3842) 33  
8-902-98

**ВИПСИЛИНГ**

**натяжные потолки**

с 1 по 31 августа

Советский проспект, 24, (3842) 77-16-11; ТК "Большой Ремонт", (3842) 39-36-11



**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
НОВАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПРОГРАММА

**Уважаемые сограждане!**  
Наша компания проводит социальную ориентированную программу "Лучшая жизнь". В рамках программы мы проводим установку натяжных потолков для малообеспеченных слоев населения. Данная программа включает в себя:

- социальные льготные цены;
- беспроцентную рассрочку на срок до 12 месяцев;
- только высококачественные материалы;
- быстрые сроки исполнения;
- бесплатный выезд мастера-замерщика на дом по всей Кемеровской области.

Мы будем рады вам помочь! **т. (3842) 55-51-41**



**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
18 м<sup>2</sup> = 69

После замера цены  
ГОСТ АНДРАП Р  
Цены по акции  
Длина потолка  
Углубление  
тел. 765

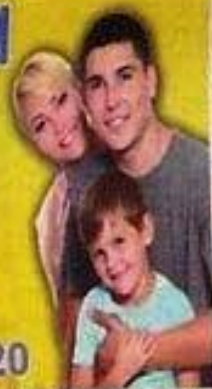
**СОЦИАЛЬНЫЕ НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**

Мы уже помогли тысячам семей, теперь и Вы можете принять участие в областной программе.

**ОБЛАСТНАЯ ПРОГРАММА**  
Потолки по специальным скинченным ценам  
**32 м<sup>2</sup> = 9990 рублей\***  
\*на территории Кемеровской области, включая Бассейн, АЗС

Специально для Вас, мы работаем без выходов!  
Запись вылетов с 8-00 до 20-00

тел.: (3842) 670-320



срок исполнения от 1 дня! собственная производств

**проботолок**  
18 м<sup>2</sup> = 10600 р.  
18 м<sup>2</sup> = 7500 р.  
т. 33-00-34  
после замера цена не изменится!

**МЕБЕЛЬ НА ЗАКАЗ**  
шкафы-купе, кухни, гардеробные

выполняем любые отделочные работы

ЕВРОВАГОНКА, доска пола от производителя

**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
www.alpha-18.ru

**ЦЕНЫ**

**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
оплата после монтажа  
т. 76-52-83

**Акция!**

Скидка 20% на работу!  
Скидка 20% на работу!  
Скидка 20% на работу!

**НЕМЕЦКИЕ НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**

**МЫ ПРЕДСТАВЛЯЕМ ВАМ НАСТОЯЩЕЕ НЕМЕЦКОЕ КАЧЕСТВО!**

- Бесплатный выезд замерщика
- Патентованная технология монтажа
- Удобная программа рассрочки до 12 месяцев, без банка и процентов
- Гарантия на работу до 10 лет
- Индивидуальный подход к каждому клиенту

**от 100 руб/м<sup>2</sup>**

Компания "КОЛЕЙДОСКОП"  
(3842) 671-971  
8-900-567-1074

**Натяжные потолки "под ключ"**  
Н-ДЕКО-качество 50!

Рассрочка без %, первый взнос от 500 руб.

(384-2)

**НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ**  
по заводским ценам



# Типичные ошибки замерщика

- Не вызывает доверия как профессионал (*внешний вид*);
- Не налаживает отношения с клиентом (*не общителен*);
- Не предлагает варианты – не работает с «АГР»;
- Не обосновывает цену заказа;
- Не доносит до клиента «УТП»;
- Консультирует, а не продает!**



# Произвести впечатление:

«БЕЙДЖ»



«МАСТЕР»



# Альбом готовых работ + каталог

## «Альбом готовых работ»



## «Каталог»

**ПОДАРОК!**

**АКЦИЯ!**

**НОВОСТИ**

- Фото простых и сложных потолков;
- Фото «доп товара»;
- Реклама – замануха»;
- УТП компании.

Звоните прямо сейчас!  
**000 - 00 - 00**

Ежедневно, без перерывов и выходных.

# Важно при установление контакта

**Цель: получить кредит доверия от клиента**

**1. Ваше ИМЯ и ИМЯ клиента;**

- Любые предложения начинайте с ИМЕНИ клиента;

**2. Нейтральные комплименты:**

- Комплимент жилищу;
- Комплемент интерьеру;
- Комплимент питомцу .

**3. Похвала клиенту:**

- В выборе товара и услуг;
- Советы КАК МАСТРА – «ЗА 10 ЛЕТ РАБОТЫ...».



**Главное: раскачать клиента на общение!**



# Важно при выявление потребностей

## Типы вопросов:

- ❑ **Открытые (что, сколько, когда, какой, какие и т. д.)**
  - Какой потолок Вы бы хотели?
  - Что для Вас важно при выборе натяжных потолков?
- ❑ **Альтернативные (или/или)**
  - Вы гляцевый хотите или матовый?
  - Для вас важно сэкономить и приобрести в рассрочку, или за наличные полной стоимостью?
- ❑ **Закрытые – проясняющие (или да или нет)**
  - Вы люстру будете вешать?
  - Две трубы в потолке у вас?

## Как будет проходить замер:

- ✓ Я сейчас начну делать «замер», а вы можете пока посмотреть наш «альбом готовых работ» и выбрать для себя любой дизайн...
- ✓ Ваше присутствие нужно для того, чтобы мне понять, чего вы хотите от своего потолка, и предложить различные варианты...

### **Обязательные вопросы: «По ходу дела»**

- ✓ Вам важно какая компания Вам будет делать монтаж потолка?
- ✓ Я смотрю, у вас уже стоит натяжной потолок, кто вам делал, что понравилось, что не понравилось?!
- ✓ У вас уже были мастера других компаний – что Вам посчитали?

**Цель: удержать клиента + выявить первичную информацию!**

# Результат первичного опроса:

- ❑ Мы выясняем, что для клиента важно при выборе потолка;
- ❑ Мы выясняем, простой клиент или сложный (т.е. придирчивый или простой – в последствии подберем нужную модель поведения);
- ❑ Мы выясняем, чем руководствовался клиент при выборе:  
*по совету друзей, компания на «слуху», качеством полотна, надежностью конструкции, безопасностью монтажа, ценой;*
- ❑ Мы выясняем, чем устраивала или не устраивала компания, которая осуществляла монтаж;
- ❑ Мы выясняем, чем будет руководствоваться клиент СЕЙЧАС;
- ❑ Мы выясняем, какой движет им МОТИВ;
- ❑ Что нам сказать ему в последствии, чтобы он КУПИЛ СЕЙЧАС!



# Выясняем потребности – мотивы

## Фактор принятия решения о покупке:

- ❑ **Качество** - полотно, страна производитель, качество при сравнении ( - а какой лучше);
- ❑ **Надежность**(долговечность) - монтаж, конструкция, сертификаты, юр. Защита, монтажники – профессионалы;
- ❑ **Безопасность** – оборудование, экология, гарантии;
- ❑ **Красота, эстетика** – фотопечать, многоуровневые, подсветка и т.д.
- ❑ **Экономия** – получение выгоды с покупки: скидка, рассрочка, сбить цену, акции, подарки;



# Продажа «Цены»

## 1. Слово «цена»:

✓ Стоимость вашего заказа **ВСЕГО ...**

## 2. Техника перечисления «ВЫ ПОЛУЧИТЕ»:

✓ Во-первых – высококачественный монтаж;

✓ Во-вторых – надежность конструкции;

✓ В-третьи – максимальные гарантии

## 4. Рассрочка прямо сейчас:

✓ И давайте я вам прямо сейчас просчитаю рассрочку... (УПОР НА МИНИМУМ ЕЖЕМЕСЕЧНОГО ПЛАТЯЖА).

**Используйте слова клиента и выявленные мотивы**

## Пугалки «скрипт»

- ✓ А вы знали о том, что многие компании продают дешевое полотно по цене дорогого?
- ✓ Вы наверное слышали, что те компании, которые продают дешево, как правило, используют дешевое оборудование, и это небезопасно?
- ✓ Вам известно, что компании, как правило, делают по несуществующим договорам, и когда у клиента возникают проблемы, то их потом ищи-свищи?
- ✓ Часто вижу как многие компании экономят на клиенте, и делают с полным нарушением стандартов, например: электропроводка - замыкание, затопление, взрывы и т.д.
- ✓ Вы же понимаете, что, чем ниже цена, тем ниже качество, вы же не знаете что вам под потолком сделают...



# Алгоритм продаж в адресе!

**УСТАНОВЛЕНИЯ КОНТАКТА – «ДОВЕРИЕ»**

**ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ+ЗАМЕР**

**Продажа «ЦЕНЫ» + «ДОЖИМ»**

**ЗАВЕРШЕНИЕ СДЕЛКИ**

## 1. Установление контакта:

- Да...

- Я поняла,  
проходите...

- Проходите в  
зал ...

...

## 2. Выяснение потребностей + Замер

- Хорошо...

### Вовремя «ЗАМЕРА»

- ✓ «Просчет конкурентов»
- ✓ «Знает ли клиент Ваши акции»

- Добрый день, Ольга  
Ивановна???

- Меня зовут Николай, я  
МАСТЕР компании  
«Доступные потолки»...

- Ну Ольга Ивановна, где  
будем делать замер вашего  
потолочка?!

- Какой красивый у вас  
кот, а что за порода?

- Ольга Ивановна, я сейчас буду  
производить ЗАМЕР комнаты, а  
вы можете посмотреть наши  
работы...

- Вы раньше уже  
заказывали «НП»?

- Чтобы я понял, что вы  
хотите, расскажите что для  
вас важно при выборе «НП»

### 3. Продажа «ЦЕНЫ»:

- Клиент  
слушает...

- Хорошо...

- И так, что входит в ваш  
заказ:

- Во первых:  
высококачественный материал  
«Бельгийского производства»

- Во вторых: надежная  
конструкция, которой не грозит  
никакие проливы, 100%  
выдержит...

- В третьих: гарантия на монтаж  
и полотно и 100% безопасность...

- Стоимость составит  
**всего:** 0.000

+ вы получите «дисконтную  
карту» и будет всегда от нас  
получать скидки + подарочный  
купон скидки

- Ольга Ивановна как вам мое  
предложение?



- Спасибо я подумаю...

- Я с мужем  
посоветуюсь

- Ну позвоните  
18:00...

- Понимаю Вас, а перед тем  
как подумать, Вам  
понравилось наше  
предложение или нет?

- Хорошо, давайте я посчитаю  
Вам рассрочку: **всего** 30%  
первоначальный взнос, и  
ежемесячный платеж будет  
**всего** 0.000, согласитесь это  
немного. При этом  
«потолочек» поставим уже  
завтра...

- Хорошо, конечно  
подумайте, для вашего  
удобства я могу вам  
позвонить узнать что решили,  
вам во сколько удобнее?

- ✓ Заполняем анкету на дисконтную карту – напоминаем о скидке;
- ✓ Выдаем каталог/Евро листовку;

- Дорого...

- Понимаю вас, Вы говорили, что для вас важно «качественно» и «надежно», согласитесь что дешевое качества не имеет, зачем вам нужны проблемы: «ПУГАЛКУ»

- Я так же как и вы склонен к экономии, и самый оптимальный вариант купить «качество», надежность и безопасность в рассрочку... с минимальными затратами

- Ну позвоните 18:00...

-Хорошо, не буду навязчивым , вы подумайте и для вашего удобства я могу вам вечером позвонить, во сколько удобно?

- ✓ Предлагаем пересчитать конструкцию;
- ✓ Повторяем из чего состоит цена с использованием слов «мотивов»;
- ✓ Разжигаем интерес купить сейчас – монтаж быстро!

# С чем остается клиент когда уходит замерщик?



# Анкета владельца дисконтной карты

## Анкета для получения дисконтной карты

№           от   .   .

Фамилия

Имя

Отчество

Пол (М/Ж)  Дата рождения   .   .

Памятная дата   .   .

Город

Улица

Дом    Корп.    Кв.

Телефон мобильный

Телефон домашний

Почта

Адрес





# «Евро листовка»

**Как выбрать свой потолок?**

**Т. 8 800 100 5 100**  
[www.bank.ru](http://www.bank.ru)

**Инструкция по погашению кредита через терминалы оплаты «QIWI»**

Удобный способ для того чтобы вы были максимально защищены, это возможность погасить кредит с помощью терминалов оплаты «QIWI». Это удобно и быстро, а также позволяет избежать проблем с оплатой кредита, а также избежать штрафов за просрочку платежей. Каждый раз при оплате, как и при оплате в кассе.

**Шаг 1** Нажать на экран терминала оплаты «QIWI»

**Шаг 2** Выбрать в меню «Кредит банка»

**Шаг 3** Выбрать пункт «Погашение кредита»

**Шаг 4** Выбрать в меню Банк «Перомайский Банк»

**Шаг 5** Ввести номер счета QIWI, указав в меню «QIWI» номер счета, который вы указали при оформлении кредита.

**Шаг 6** Ввести номер счета и сумму платежа

**Шаг 7** Ввести PIN код

**Шаг 8** Внести сумму которую вы хотите оплатить

**Шаг 9** Проверить правильность введенной суммы

**Шаг 10** Нажать кнопку «Готово», получив с терминала сообщение

**Шаг 11** Нажать кнопку «Вход» для выхода из системы

По всем вопросам у Вас всегда, конечно, есть возможность обратиться в службу поддержки Перомайского Банка. Вы можете обратиться в службу поддержки по телефону 8 800 100 5 100 или лично в отделении Перомайского Банка. Более подробно о работе терминалов QIWI Вы можете узнать на сайте [www.bank.ru](http://www.bank.ru).

**Интернет-Банк «1»**  
Удобный способ для того чтобы вы были максимально защищены, это возможность погасить кредит с помощью терминалов оплаты «QIWI». Это удобно и быстро, а также позволяет избежать проблем с оплатой кредита, а также избежать штрафов за просрочку платежей. Каждый раз при оплате, как и при оплате в кассе.

**Подключить Интернет-Банк очень просто. Вам всего лишь необходимо:**

1. Зайти на сайт [www.bank.ru](http://www.bank.ru);
2. В правой части экрана выбрать поле «Заявка на подключение к интернет-Банку»;
3. Заполнить заявку.

Открытие Банка связано с Банком и требует времени, так как необходимо пройти все необходимые процедуры.

**www.bank.ru**  
**Перомайский Банк**  
Перомайский

**Т. 8 800 100 5 100**

# Результат

- ✓ Вы расположили к себе клиента, он начал вам доверять;
- ✓ Вы узнали, что хочет клиент – выявили какие им движут мотивы;
- ✓ Вы предложили клиенту именно то, что он хочет и обосновали стоимость заказа;
- ✓ Вы предложили выгоды клиенту, которые он получит, сотрудничая с вашей компанией;
- ✓ Вы развеяли сомнения клиента;
- ✓ Вы сделали клиенту предложение, от которого ему сложно отказаться!



**Спасибо за внимание!  
Щедрых ВАМ клиентов!**