



«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 м²
8-923-504-3404
мобильный офис

ПАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
БЕЗШОВНЫЕ ПОЛОТНА
18 м² 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
в качестве социальной
СКИДКИ до 50%

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

от 90 руб/м²

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 м² = 69

765

СОЦИАЛЬНЫЕ НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ

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

ОБЛАСТНАЯ ПРОГРАММА
Потолки по специальным социальным ценам
32 м² = 9990 рублей*
"Жизнь становится лучше!"

Специально для Вас, мы работаем без выходов! Звоните в любое время с 8-00 до 20-00

тел.: (3842) 670-320



ПРОПОТОЛК

коллекция от 1 дня! собственная производственная база

18 м² = 10600 руб.
18 м² = 7500 руб.

после замера цена не изменится!

МЕБЕЛЬ НА ЗАКАЗ
шкафы-купе, кухни, гардеробные

ЕВРОВАГОНКА, доска пола от производителя

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
www.alpha-18.ru

ЦЕНЫ

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
оплата после монтажа
76-52-83

Акция!

Скидка 20% на работу! Скидки действуют на каждый материал в заказе! Скидки не суммируются!

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/м²

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

Рассрочка без %, первый взнос от 500 руб.

(384-2)

НАТЯЖНЫЕ ПОТОЛКИ
по заводским ценам

Компания "КОЛЕЙДОСКОП"
(3842) 671-971
8-923-567-1074

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

Инструкция по погашению кредита через терминалы оплаты «QIWI»

Удобный способ для того чтобы Вы были максимально защищены при получении кредита – это получение кредита через терминалы «QIWI» и оплата процентов этой суммой. Каждый раз, когда необходимо оплатить кредит, необходимо использовать терминалы «QIWI».

Шаг 1 Нажать на экран терминала кнопку «QIWI».

Шаг 2 Выбрать в меню «Кредит».

Шаг 3 Выбрать пункт «Погашение кредита».

Шаг 4 Выбрать в меню Банк «Перомaysкий Банк».

Шаг 5 Ввести номер счета (СР) и сумму платежа.

Шаг 6 Ввести номер Вашего мобильного телефона.

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 к нашим менеджерам. Мы всегда готовы к Вам на линии по телефону 8 800 100 5 100 или лично в офисе.

Еще удобнее и быстрее работает Перомaysкий Банк. Мы всегда рады Вам.

Интернет-Банк «1»

Вам всего лишь необходимо:

1. Зайти на сайт www.bank.ru;
2. В правой части экрана выбрать поле «Заявка на подключение к интернет-Банку»;
3. Заполнить заявку.

Служба Банка работает с Вами круглосуточно, так как мы всегда готовы к Вам.

www.bank.ru

Перомaysкий Банк
ПЕРОМАЙСКИЙ

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 сомнение клиента;
- ✓ Вы сделали клиенту предложение, от которого ему сложно отказаться!



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