

Структура продажи от начала до конца: 6 шагов



1. Заручиться позволением продавать.
2. Сформулировать предложение.
3. Представить хорошо организованную презентацию.
4. Привлечь «эмоциональную логику».
5. Закрыть продажу.
6. На следующее утро.

1. Лучший способ получить разрешение на продажу – задать вопрос: «Если я (смогу показать) покажу вам как _____, захотите ли вы узнать (услышать) об этом больше?»
2. Предложение с 2-мя возможностями – «или-или»: у нас есть базовый, без роскошеств, вариант и люксовый с добавлением опций по дорогой цене.
3. 2 формулы презентации: 1. Внимание-Интерес-Желание-Действие: Вызываете интерес, доказывая выгоды статистикой, отзывами, затем провоцируете желание, стимулируя бонусами.
2-ая формула: Проблема-Беспокойство-Решение: обозначаете проблему, побуждаете признать её и предлагаете решение.
1. Страх, совесть, любовь, гордость, алчность – нажать на все кнопки в ходе презентации.
2. Выбор из двух «Да» – удобный способ завершить дело. Если-Когда...
3. Первая покупка- начало долгих отношений. Уделяйте внимание после продажи.