



## День 2: Работа с клиентами

Сегодня ты сможешь разобраться как помочь клиенту разобраться в том чего он хочет.

### 1. Разбор частых вопросов покупателей

- 1.1** Ознакомьтесь с самыми востребованными вкусами жидкостей и одноразовых устройств.
- 1.2** Поймите, как рекомендовать вкусы в зависимости от предпочтений клиента (фруктовые, мятные, табачные).
- 1.3** Узнайте плюсы и минусы POD-систем по сравнению с одноразовыми устройствами и MOD-системами.
- 1.4** Научитесь объяснять клиентам разницу в стоимости эксплуатации, удобстве и качестве пара.

### 2. Изучение правил хранения и выкладки товаров

- 2.1** Ознакомьтесь с правилами ротации товаров
- 2.2** Разберитесь, как правильно выкладывать продукцию на витрине, чтобы привлечь внимание клиентов.
- 2.3** Узнайте, какие товары должны быть в легкодоступных зонах, а

какие – за прилавком.

### **3. Отработка техники активных продаж**

- 3.1** Освойте этапы продаж: приветствие, выявление потребностей, презентация товара, работа с возражениями, завершение сделки.
- 3.2** Научитесь задавать открытые вопросы, чтобы узнать предпочтения клиента.
- 3.3** Практикуйтесь в демонстрации преимуществ конкретного товара.
- 3.4** Узнайте, как рекомендовать сопутствующие товары (аксессуары, жидкости).

### **4. Ознакомление с программой лояльности**

- 4.1** Узнайте, как работает система начисления и списания баллов
- 4.2** Изучите, какие бонусы и скидки получает постоянный клиент
- 4.3** Разберитесь, как регистрировать новых клиентов в программе.
- 4.4** Освойте, как правильно предлагать участие в программе, чтобы повысить вероятность регистрации.
- 4.5** Ознакомьтесь с акциями и специальными предложениями для участников.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?