



ТЕХТІЕНУВ.КZ Чек-лист ИДЕАЛЬНОГО первого разговора с клиентом салона штор

Структура беседы Менеджера по продажам штор

БЛОК 1.ПОДГОТОВКА И ПЛАНИРОВАНИЕ

Менеджер готов к разговору. Не пьет, не ест, не говорит по телефону, не чавкает, не жует жвачку!

Предварительно определена цель разговора

Например создать первое впечатление. Получить контакты клиента. Договориться о замере.

ПРИВЕТСТВИЕ

Менеджер презентует СЕБЯ и КОМПАНИЮ. Здравствуйте, меня зовут "ИМЯ", я "ДОЛЖНОСТЬ" я специалист в области "___" и с радостью отвечу на Ваши вопросы

ЗНАКОМСТВО

Как я могу к вам обращаться? Рада с вами познакомится... или ОЧЕНЬ ПРИЯТНО,,, Я так понимаю, Вы хотите украсить свои окна красивыми шторами? Вы точно в правильном месте)) (ШУТКА И КОМПЛИМЕНТ)

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ. СПИСОК ВОПРОСОВ

Прежде чем я начну Вам показывать наши ткани, а Вы видите что ассортимент у нас огромный.. РАЗРЕШИТЕ Я ЗАДАМ ВАМ ПАРУ ВОПРОСОВ...?

СПИСОК ВОПРОСОВ ДЗ

ЦЕЛЬ. СБОР ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРА И ПРОДАЖНИКА

ВОПРОСЫ ПО ОБЪЕКТУ: Стиль интерьера, любимые цвета, есть ли фото

помещения для подборки, ...

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ. ЛИЧНЫЕ

Про семью, и кто будет помогать определиться в выборе, чтобы потом не сбегали посоветоваться))

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ТОВАРА. ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ

Давайте посмотрим, что вам нравится. чтобы мы могли сделать для Вас лучшую подборку

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ПРОЩУПЫВАНИЕ ЦЕНЫ

Какие ткани будем смотреть? Турецкие по ср.цене от 15-до 30 долл, или эксклюзивные европейские -они примерно... ВЫ ПРИМЕРНО ОПРЕДЕЛЯЛИСЬ С БЮДЖЕТОМ, КОТОРЫЙ ГОТОВЫ ПОТРАТИТЬ НА ШТОРЫ?

КОМПЛИМЕНТЫ ВЫБОРУ И ОБРАЩЕНИЕ ПО ИМЕНИ!!!

СУПЕР! должно получиться ОЧЕНЬ КРАСИВО

ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Итак, если я правильно вас услышала... РЕЗЮМЕ...

ДОГОВОРЕННОСТИ! ДАТА/ВРЕМЯ ЦЕННОСТЬ ВИЗИТА

Так здорово поработали! Когда Вам удобно приложить ткани в интерьере? Возможно, муж будет участвовать в выборе? ЭТО НЕ ЗАЙМЕТ МНОГО ВРЕМЕНИ, НО 1- ДИЗАЙНЕР УЧТЕТ ВСЕ ДЕТАЛИ В ИНТЕРЬЕРЕ- СТЕНЫ, ПОЛЫ, МЕБЕЛЬ 2- СНИМЕТ ТОЧНЫЕ ЗАМЕРЫ 3- ОБРАТИТ ВНИМАНИЕ НА ВСЕ ТЕХНИЧЕСКИЕ МОМЕНТЫ...

ПРО ДЕНЬГИ

В НАШЕМ САЛОНЕ ВИЗИТ ДИЗАЙНЕРА ВХОДИТ В СТОИМОСТЬ ЗАКАЗА... и не оплачивается ...или Ваш вариант... У нас с Вами общая цель!....

СХЕМА.КАК МЫ БУДЕМ РАБОТАТЬ. ПО ШАГАМ шаг 1. У ВАС ДОМА

Дизайнер приедет 1- сделае замеры 2- сделает фото 3- запишет все ваши пожелания 4-

ШАГ 2. ВЫ К НАМ В САЛОН ИЛИ ЕСЛИ МАЛЕНЬКИЙ ОБЪЕКТ, ТО МЫ СМОЖЕМ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ НА МЕСТЕ

ШАГ 3. ОПЯТЬ ПРО ДЕНЬГИ))

АВАНС МОЖНО ДАТЬ ПРЯМО НА МЕСТЕ, ЕСЛИ ВАМ ВСЕ ПОНРАВИТСЯ И МЫ ДОГОВОРИМСЯ

- КОМПЛИМЕНТ. Я ТАК ЛЮБЛЮ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. А ЕЩЕ И С ТАКИМИ ПРИЯТНЫМИ ЛЮДЬМИ!

ЗАДАЧА МЕНЕДЖЕРА -ОБАЯТЬ КЛИЕНТА, СОЗДАТЬ АТМОСФЕРУ ЗАБОТЫ И ВНИМАНИЯ, ВЫЯВТЬ ПОТРЕБНОСТИ И ВЫЗВАТЬ СИЛЬНОЕ ЖЕЛАНИЕ У КЛИЕНТА- ПОЛУЧИТЬ УСЛУГУ

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

как это убрать?