



## Чек-лист

Продаём каско легко и без впаривания!

Готовим продуктовую матрицу.

*Продуктовая матрица - это классный помощник в выборе кросс-продукта. См. таблицу.*

Выбираем 3 категории цены продукта.

*Максимальная, средняя, низкая. В страховании снижение цены, как правило приводит к снижению качества, поэтому в интересах клиента (получить защиту максимум), идём от максимальной к нижней.*

Закрываем основную сделку.

*Прежде, чем перейти к кросс-продаже, завершите основную сделку. Не продаём незакрытому клиенту! Это первое правило кросс-продаж.*

Убираем сомнения.

*На этом этапе убираем фокус с себя. Пожалуйста, не додумывайте за клиента. Рой мыслей в голове, что они и так всё знают, им это не нужно, я не хочу навязываться, не прибавит вам продаж, а клиенту дополнительной защиты! Поверьте, большинство из них до сих пор не знает, как работает ОСАГО.*

Переходим к скрипту.

*Когда клиент понимает, что вы действительно эксперт в своём деле. Знаете о чём говорите, и хотите помочь, вам начинают больше доверять. Осознанная продажа ДВС - это акт доверия со стороны страхователя, именно поэтому сначала продайте свою экспертность, а только потом продукт. Всё речевые модули для этого есть в самом скрипте.*

Получаем первые продажи!

*А дальше вырабатываем навык не отпускать клиента без предложения кросс-продукта. Повторяя постоянно одно и то же, вы за пару недель выработаете привычку уверенной кросс-продажи. Удачи!*

Высоких Вам продаж! С уважением, Анастасия Белокурова

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

как это убрать?