



СКРИПТ ПРОДАЖ ЗА 30 МИНУТ

КОТОРЫЙ ПОМОЖЕТ ПРОДАТЬ КАЖДОМУ ВАШЕМУ КЛИЕНТУ

ЦЕЛЬ

**Дать технологию создания
одного из самых
эффективных инструментов в
продажах**

НИКОЛАЙ ФУРСОВ

БИЗНЕС НА 17.4 МЛН

В 2012 году открыл с партнером Юр. компанию с максимальным доходом 17.4 млн на 2016 год

В ПРОДАЖАХ ЗАКРЫВАЛ 8/10 СДЕЛОК

84% встреч закрывались в продажи с чеком 79 тыс. Самый маленький чек 500 руб., самый крупный 10 млн.

127 ПРОЕКТОВ В 73 НИШАХ

среднее увеличение прибыли 27%, Максимальное 1200%

СПИКЕР РБК, АЛЬФА-БАНК, БМ, ВЖК

Телеканалы, банки и топовые бизнес-сообщества приглашают в качестве спикера для своих клиентов и сотрудников



ЭКСПЕРТ ПО ПРОДАЖАМ НЕДВИЖИМОСТИ

5 АГЕНСТВ НЕДВИЖИМОСТИ

Лучший результат ОН "Перспектива 24" от 15 человек к федеральной компании и лидеру продаж

6 ЗАСТРОЙЩИКОВ

лучший результат 18 домов в месяц в городе 500 тыс. при чеке на 30% выше рынка

СПИКЕР "РОССИЙСКОГО ЖИЛИЩНОГО КОНГРЕССА"

Санкт-Петербург 2018-2019 год





**КАК МЫ ПРИХОДИМ К ИДЕЕ
ВНЕДРИТЬ СКРИПТ ?**



**МЫ ОЖИДАЛИ ВИДЕТЬ СВОЮ
РАБОТУ ТАК**



А ПОЛУЧИЛИ ТАК

ОТ ЧЕГО МЫ ТАК РАССТРАИВАЕМСЯ ?

ПАДАЮЩИЕ СТАТИСТИКИ

конверсия из звонка во встречу, встреча в продажу падает, что сказывается на зарплате и самооценке

ПОСТОЯННЫЙ СТРЕСС

каждый диалог - импровизация, и не знаешь, что произойдет. А еще клиент может грубить или бросать трубки.

НОВИЧКУ СЛОЖНО СДЕЛАТЬ РЕЗУЛЬТАТ

В начале карьеры мы не понимаем, как сделать лучше нашу работу.





А ДАВАЙТЕ НАПИШЕМ СКРИПТ?

Я подумаю

- Для нас вообще очень важно, что бы вы все посмотрели и лучшее выбрали для себя и ребенка. Если подскажите среди каких садиков (между чем и чем) выбираете, я вам о разнице расскажу и решение проще будет принять, что скажите?

Не могу себе позволить (дорого)

- у нас 20% мам не могли себе позволить, до визита к нам (улыбаемся).

Но когда они увидели какие в каких условиях будут дети, чем будут заниматься, как учиться и питаться, нашли возможности

Давайте так, вас же не будут убеждать купить, да и у нас загруженность почти максимальная

Предлагаю посмотреть на экскурсии, будете для себя понимать, чем отличаемся и в каких условиях может расти ваш ребенок, а там и цель поставите может себе и в будущем к нам. Тем более займет экскурсия минут 30, что скажите?

Нам муниципальный садик дали

- А вы рассматривали частный, если не дадут муниципальный или, потому что важно именно развивать ребенка правильно?

Цена - это все, что я хотел (-а), спасибо

- а вы только по цене выбираете, или еще что то есть, что важно при выборе садика? Замечали наверно, что садики есть по цене от 12 тысяч до 25?

НО ЧТО ТАКОЕ "СКРИПТ ПРОДАЖ"?

СКРИПТ ПРОДАЖ / СЦЕНАРИЙ ПРОДАЖ

— ЭТО СРЕЖИССИРОВАННЫЙ, ЗАРАНЕЕ СПРОГНОЗИРОВАННЫЙ РАЗГОВОР С ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КЛИЕНТОМ, С ПОДРОБНЫМ ОПИСАНИЕМ ДЕЙСТВИЙ И РЕПЛИК, ПОМОГАЮЩИЙ ОБРАБОТАТЬ ОСНОВНЫЕ ВОЗРАЖЕНИЯ, ОТВЕТИТЬ НА ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ И, ГЛАВНОЕ, ПРОДАТЬ ТОВАР ИЛИ УСЛУГУ (ЗАКРЫТЬ СДЕЛКУ).

- ЗАРАНЕЕ СПЛАНИРОВАНО "ЧТО" И "КАК" НУЖНО СКАЗАТЬ КЛИЕНТУ, ЧТО БЫ ТОТ СОГЛАСИЛСЯ С ВАМИ

ЭФФЕКТИВНЫЙ – ДАЮЩИЙ ЭФФЕКТ.

ЭФФЕКТ - ЭТО

- 1. ДЕЙТСВИЕ КАК РЕЗУЛЬТАТ**
- 2. ВПЕЧАТЛЕНИЕ, ПРОИЗВОДИМОЕ КЕМ-ЧЕМ-Н. НА КОГО-Н**

**СКРИПТ МОГУТ ПРИНЕСТИ КОЛЛЕГИ
ИЛИ РУКОВОДИТЕЛИ, А МОЖЕТЕ
СОЗДАТЬ ЕГО САМИ**

**ЕСЛИ МЫ НЕ ЗНАЕМ ТЕХНИКУ ПРОДАЖ,
ТО СКРИПТ, "СПУЩЕННЫЙ СВЕРХУ"
БУДЕТ МАЛО ЭФФЕКТИВНЫМ**

**МЫ ВИДИМ ЕГО КАК ТЕКСТ, КОТОРЫЙ НУЖНО ВЫУЧИТЬ. И ЕСЛИ
ЕГО НЕ ПОНИМАЕМ, ОН ПРЕВРАЩАЕТСЯ В СЛОЖНЫЙ СТИХ, НА
СТАРΟΣЛАВЯНСКОМ**



ЧЕМ ПЛОХ СКРИПТ ПРОДАЖ?

И ПОЧЕМУ МНОГИЕ К НЕМУ ОТНОСЯТСЯ С НЕДОВЕРИЕМ



Я БУДУ КАК РОБОТ

РАЗГОВАРИВАЯ ПО ШАБЛОНУ, Я БУДУ ЗВУЧАТЬ КАК РОБОТ



**В КИНО АКТЕРЫ ОЧЕНЬ УБЕДИТЕЛЬНЫ
В СВОИХ РОЛЯХ, И МЫ ВЕРИМ ИХ
ЧУВСТВАМ И ЭМОЦИЯМ**

А ОНИ РАБОТАЮТ ПО СЦЕНАРИЮ



20% - ЧТО Я ГОВОРЮ
80% - КАК Я ЭТО ДЕЛАЮ

УЛЫБКА, ГОЛОС, ИНТОНАЦИЯ, ТЕМБР, ТЕМП, АКЦЕНТЫ

Агент: Двушка, на Пушкина, в бюджете 5 млн,
а почему такой выбор?

**ТУТ МЫ ПОГРУЖАЕМСЯ В СИТУАЦИЮ КЛИЕНТА, ЧТОБЫ ВЫЯВИТЬ
ПОТРЕБНОСТЬ**



ВСЕГО НЕ ПРЕДУСМОТРИШЬ

ВЕДЬ ЛЮДИ И СИТУАЦИИ РАЗНЫЕ

**СПЕРВА СОЗДАЮТ ОСНОВУ, А ПОТОМ
ОНА НАПОЛНЯЕТСЯ**

А ПОРОЙ И НЕ НУЖНО, ВСЕ ПРЕДУСМОТРЕТЬ



ПРОБОВАЛ, НЕ РАБОТАЕТ

УЖЕ ПОПАДАЛИСЬ СКРИПТЫ, КОТОРЫЕ ВНЕДРЯЛИ И ОНИ НЕ СРАБАТЫВАЛИ

ЭТОМУ ВСЕГО ДВЕ ПРИЧИНЫ:

- 1. СКРИПТ НАПИСАН НЕ ПРАВИЛЬНО**
- 2. СКРИПТ ВНЕДРЕН НЕ ПРАВИЛЬНО**

ДРУГИХ ПРИЧИН БЫТЬ НЕ МОЖЕТ

Сотрудник, которому разработали и не разработали скрипты продаж

Представлен типовой портрет менеджера по продажам в типовой компании не эксклюзивных товаров и услуг

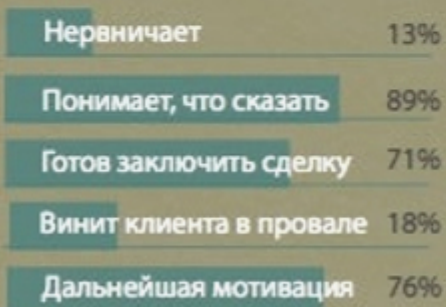


СТАТИСТИКА



Есть скрипты продаж

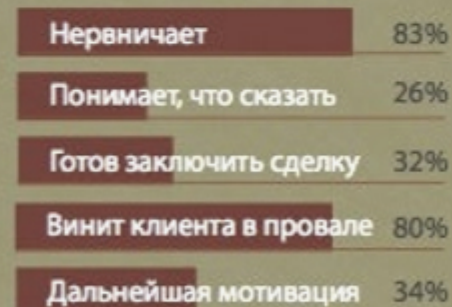
Состояние сотрудника и его продуктивность



Продуктивный
мотивированный сотрудник

Нет скриптов продаж

Состояние сотрудника и его продуктивность



Сотрудник, который
не приносит пользы бизнесу

ПОЛЬЗА СКРИПТОВ

СТАБИЛЬНО РАСТУЩИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

так как скрипт всегда дорабатывается

ОТСУТСТВИЕ СТРЕССА

при диалоге, так как боец готов ко всему

БЫСТРОЕ ОБУЧЕНИЕ

Быстрый ввод в должность новых командных игроков и способность влиять на результат

КОНТРОЛЬ И ВЛИЯНИЕ НА РЕЗУЛЬТАТ

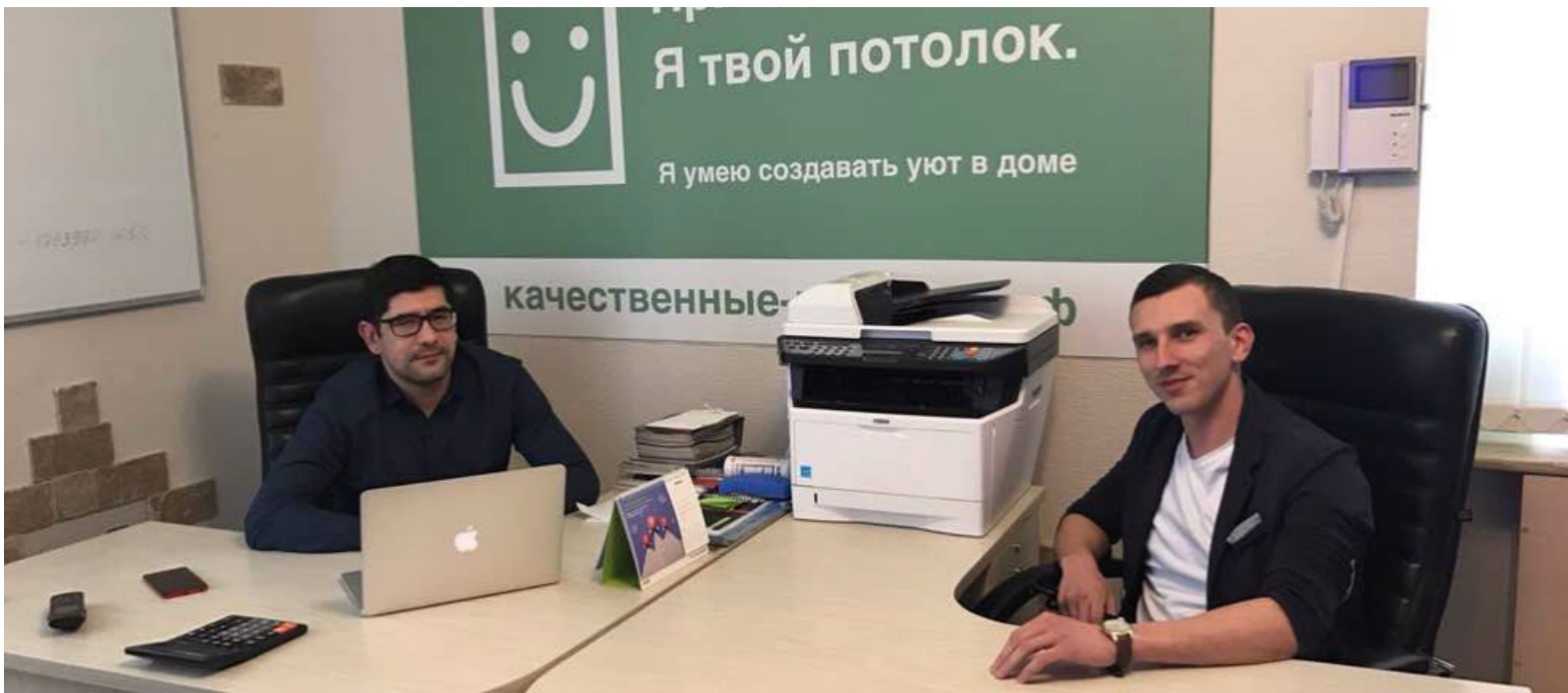
Все сотрудники общаются в едином стандарте, и их качество легко контролировать.





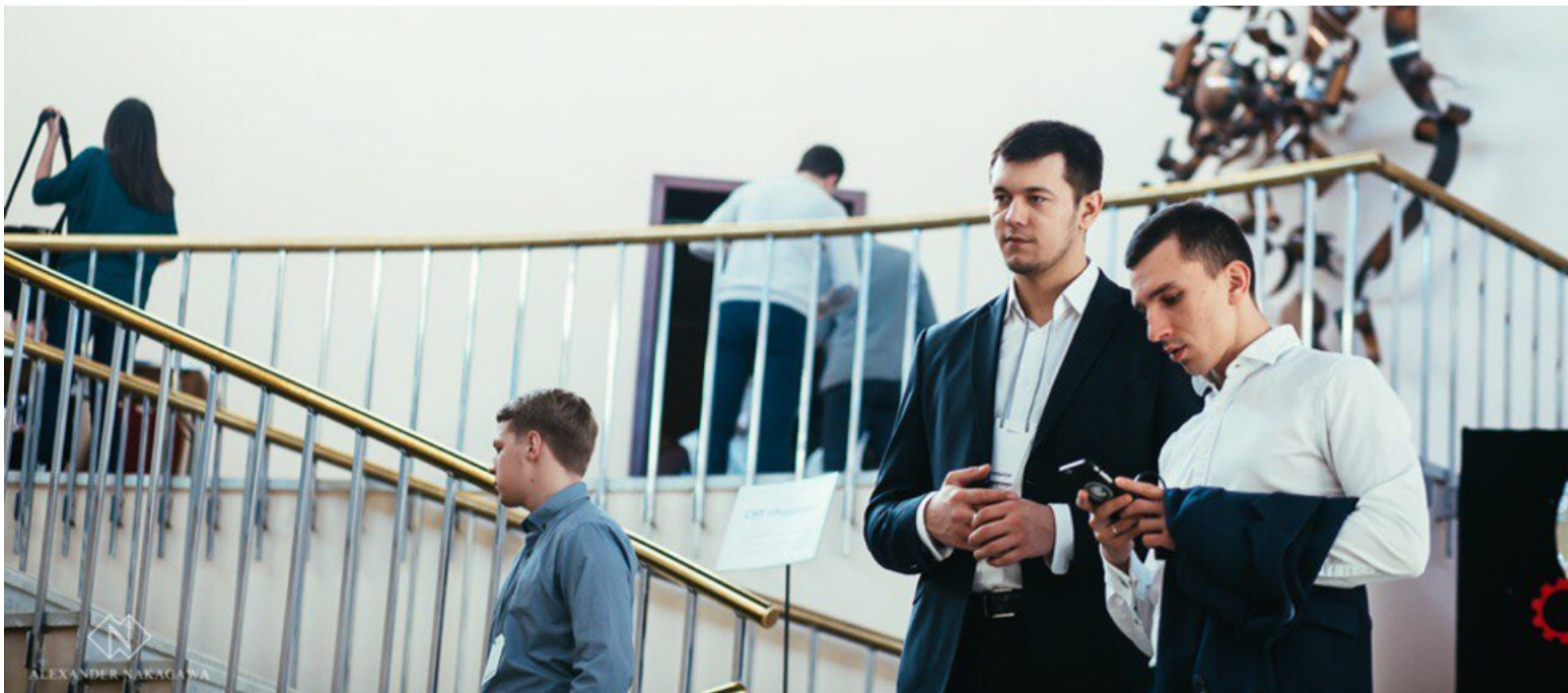
+25% УЖЕ В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ

ОН "ПЕРСПЕКТИВА 24"



1.2 МЛН. ЗА НАТЯЖНОЙ ПОТОЛОК

СКРИПТ ОБЪЯСНЯЮЩИЙ ЦЕННОСТЬ



ИЗ СПЕЦ. ВОЙСК В ПРОДАЖИ

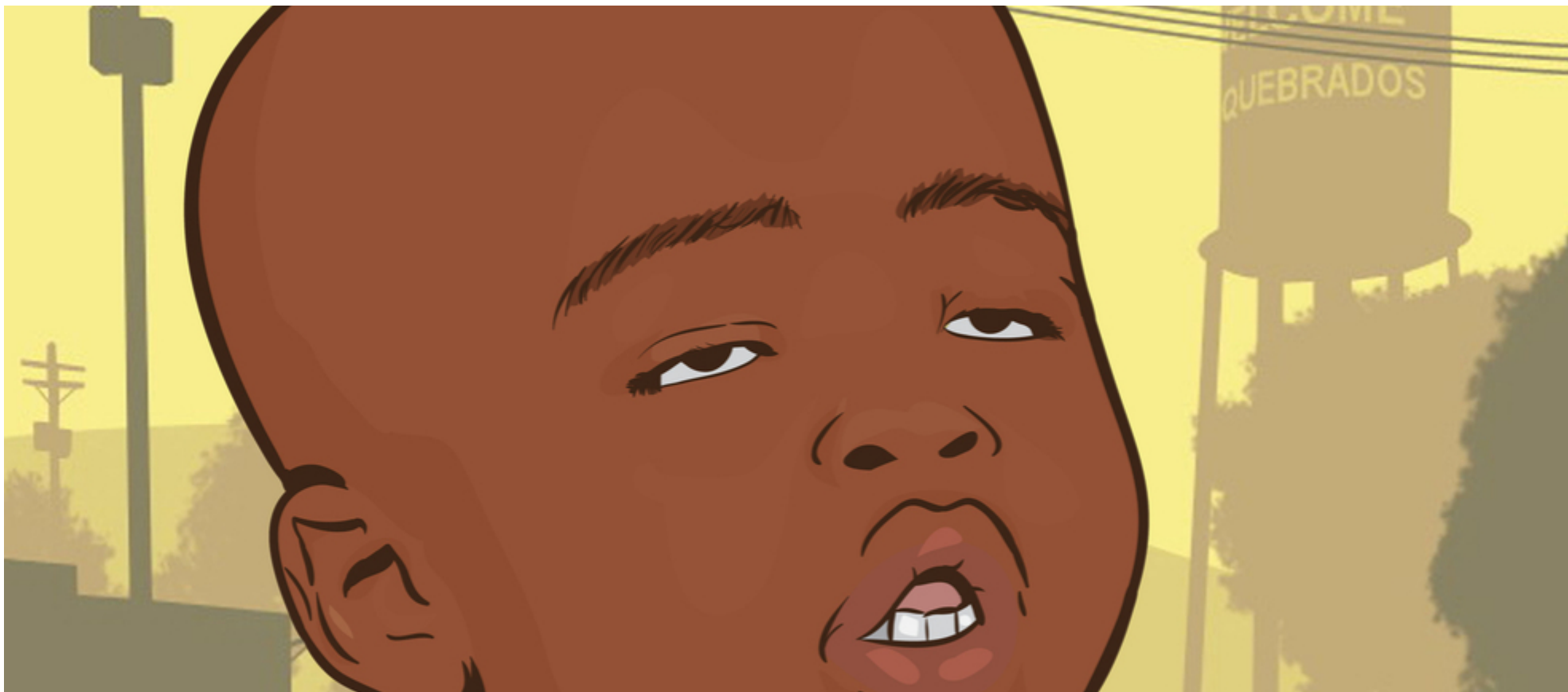
СПЕЦНАЗ, ОХРАННИК В ТЮРЬМЕ, А ЗАТЕМ ЛУЧШИЙ ПРОДАВЕЦ

С ЧЕГО НАЧАТЬ ?



X-ФАКТОР

ЯВНАЯ ПРИЧИНА СОГЛАСИТЬСЯ НА СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ ИЛИ
ПРИБРЕСТИ ВАШ ПРОДУКТ



КАК ВАШ КЛИЕНТ ПРИНИМАЕТ РЕШЕНИЕ?

НА ЧТО ОПИРАЕТСЯ, КАК ВЫБИРАЕТ, ЧТО ВАЖНО

1. Что вы продаете? Зачем и в какой ситуации это покупают?
2. Какую проблему в жизни или в бизнесе ваш продукт решает?
3. Почему клиенты покупают именно ваш продукт?
4. Расскажите, как устроен продукт? Из каких частей он состоит?
5. Каков принцип работы продукта?
6. Распишите по этапам или по логическим элементам вашу услугу.
7. Сравните товар или услугу с аналогами? Честно укажите преимущества и недостатки.
8. Как выглядит упаковка и дополнительные материалы, которые идут с основным товаром или услугой (инструкции, буклеты, запчасти, подарки, отчеты и т.д.)?

8 ВОПРОСОВ

ЧТОБЫ ПОНЯТЬ КЛИЕНТА И ПРОДУКТ

УТП Sahar&Vosk:

- Бесплатная консультация мастера по уходу за кожей
- Все виды удаления волос в одном месте
- Удобный выбор мастера и запись через мобильное приложение
- Удаление волос без боли. Эпиляция аппаратом SHR system
- у нас СЕТЬ студий. Если это сеть это единые стандарты и постоянное координирование УК, это значит , что при переезде в другой район или город клиент всегда найдёт там такой же приятный сервис, качество и мастеров профессионалов и не будет бояться негативного опыта в каком то незнакомом салоне
- наличие детской зоны, можно приходить с ребёнком
- наличие выгодных комплексов

СОСТАВИТЬ СПИСОК АРГУМЕНТОВ И ВОПРОСОВ

**ЧТО НУЖНО УЗНАТЬ У КЛИЕНТА И КАК АРГУМЕНТИРОВАТЬ ИХ
РАБОТУ С НАМИ И ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕГО ПРОДУКТА**

РАСПИСАТЬ ЦЕПОЧКУ ПРОДАЖ

ЗАКРЫТИЕ НА ВСТРЕЧУ

Назначить встречу

ВСТРЕЧА, СБОР ДАННЫХ

собрать информацию по объекту, установить контакт

ВСТРЕЧА, ПРЕЗЕНТАЦИЯ РЕШЕНИЯ

подписать Агентское соглашение

ДОЖИМ

Убрать сомнения и закрыть на договор





ЗАПИСАТЬ ЛУЧШЕГО

ЗВОНОК ИЛИ ВСТРЕЧА

Андрей:

- Алло, да?
- Здравствуйте, Андрей, удобно сейчас?
- Да, теперь на все 100
- Вы помните, что вы оставляли заявку
- Мы оставляли заявку, да
- На сайте areva из 10 shri-lanka на привлечение клиентов авторские туры
- Коротко расскажу о компания дальше, спрошу вас о вашей чтобы уже предметно разговаривать мы на рынке пять лет, мы изначально занимались авторскими турами, мы сейчас занимаемся возим в шри-ланку, потом у нас побережья франции армения и когда круто всё настроили себе огромный поток заявок пошел и мы решили все это монетизировать, 5 лет занимаемся авторскими турами у нас много сумасшедших кейсов, если что я скину я расскажу. Скажите, куда вы возите
- Вот пока что Исландия, Норвегия, Грузия что-то в последнее время не работаем все.
- Да, мы тоже



Никол
19:59 С

Установка ко



Никол
20:00 С

Программирс

ТРАНСКРИБАЦИЯ

СЛОВО В СЛОВО



1) Подготовка к продажам



2) Устанавливаем контакт с клиентом



3) Выявляем потребности клиента



4) Презентация предложения



5) Снимаем возражения



6) Завершение сделки



7) Правильно прощаемся

ВЫЧИТКА И ДРОБЛЕНИЕ

ЭТАПЫ ПРОДАЖ

- Что то уже о нашем садике слышали?

***Если клиент, что то слышал хорошее и рассказывает это, это то, что его больше всего зацепило и эта причина звонка. Обязательно подтвердите это презентацией, а потом дальше переходите к вопросам**

- Тогда давайте я по садiku и стоимости ориентирую, для этого подскажите, вы же сейчас выбираете среди нескольких садиков или конкретно к нам хотите?

***Если клиент, хочет к нам в садик ориентируем по местам в группе и закрываем на экскурсию закрепив все блоком само продажи**
- Как замечательно, интересно, что такого рассказали вам, что вы решили к нам?

- **А есть уже понимание, что от садика хотите или только сравниваете и присматриваетесь?**

***если есть понимание**

- Расскажите, что важно при выборе садика, а я расскажу на примере нашего есть ли это?
***если нет понимания**
- А в какой срок планируете в садик отдать?

Microsoft Office User

Неск. сек. назад

Тут должна быть рекомендация по тому, как можно улучшить этот блок скрипта продаж

ТЕСТИРОВАНИЕ И УЛУЧШЕНИЕ

НЕПРЕРЫВНЫЙ И ПОСТОЯННЫЙ ПРОЦЕСС

Структура документа <

Представление

Имя клиента... Добрый день! Ме...

Пояснение цели звонка X

Вбитие крюка

Программирование

Потребность

Нам с вами каких целей надо ...

А сейчас какие результаты?

Вам сейчас больше заявок на...

Вбитие крюка

Имя клиента... Я же правильно понимаю, что вы сейчас выбираете подрядчиков по маркетингу для увеличения кол-ва клиентов? (дождаться ответа)

Клиента - ДА

Программирование

Тогда как предлагаю поступить, познакомимся, я изучу вашу компанию и ситуацию, после чего расскажу как мы можем вам помочь и каких результатов можно ожидать, там если понравимся друг другу, обсудим тестовый запуск и цены. Так комфортно будет?

Знакомство:

Можете о своем деле рассказать, что считаете нужным?

А какие тренинги или продукты вы сейчас продаете?

Как давно?

СДЕЛАТЬ УДОБНЫМ ДЛЯ РАБОТЫ

ОСТАВЛЯЯ ТОЛЬКО ВАЖНОЕ, ДЕЛАЕМ УДОБНЫМ ВИЗУАЛЬНО

ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАНИЯ

10 ЗАПИСЕЙ ЗВОНКОВ

Лучшего сотрудника

ПРЕВРАТИТЬ В ТЕКСТ

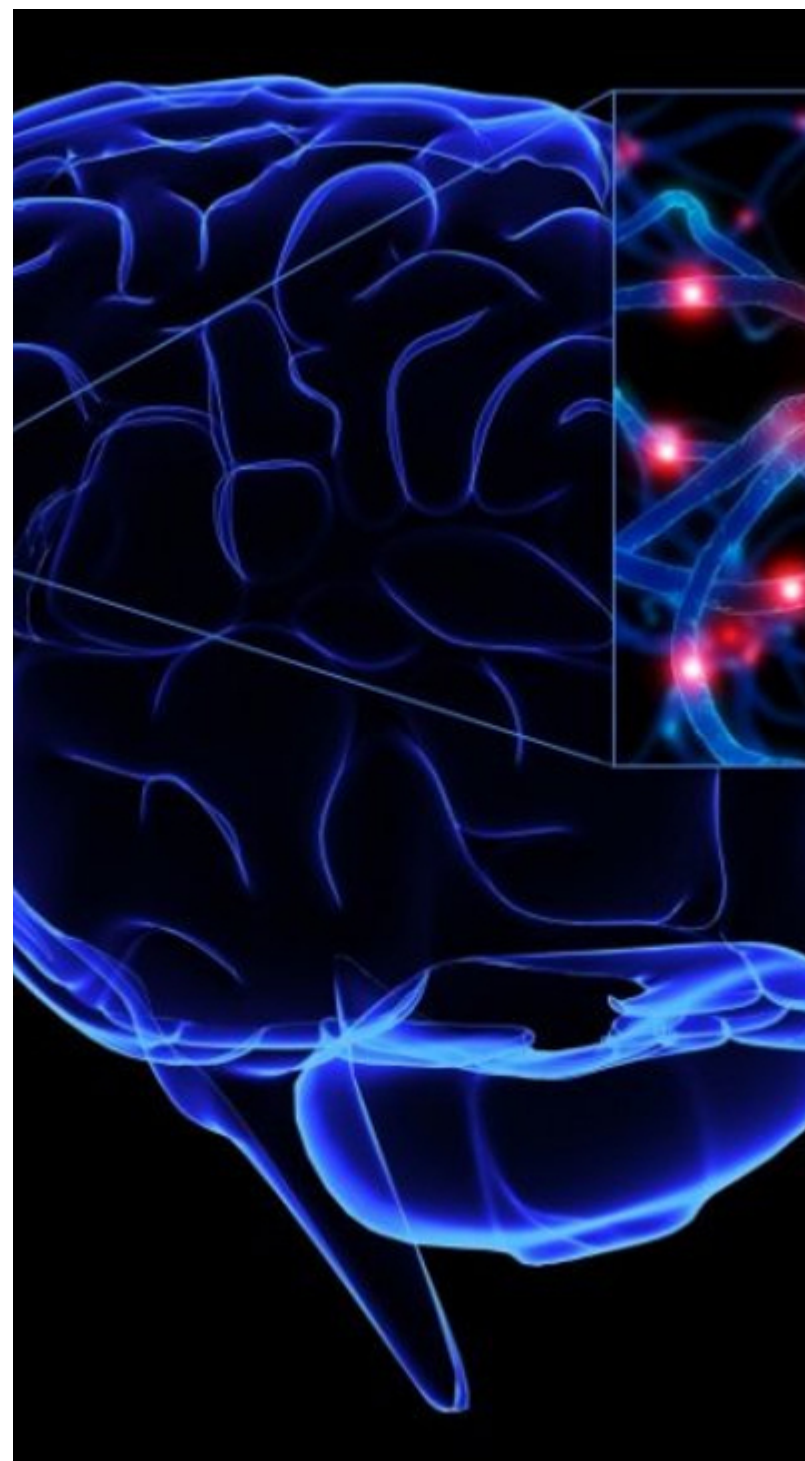
Разбить по блокам и сделать удобным для чтения

8 ВОПРОСОВ

выписать аргументы и вопросы которые необходимо задать клиенту

ПРОТЕСТИРОВАТЬ И ЗАМЕРИТЬ РЕЗУЛЬТАТЫ

ПОСТОЯННО РАБОТАТЬ НАД УЛУЧШЕНИЕМ





fursovnv

Редактировать профиль



707 публикаций

9 757 подписчиков

Подписки: 359

ФУРСОВ НИКОЛАЙ - ПРОДАЖИ [↑]_{TOP}

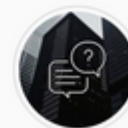
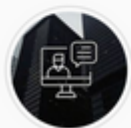
Увеличиваю продажи в сфере услуг и образования

мин. +30% макс. в 12 раз

126 бизнес кейсов в 73 нишах

Жми 🙌 как будешь готов

taplink.cc/fursovnv



Подписывайтесь на **@fursovnv**