

Хищники продаж

Чек-лист
создания сценария
для повышения конверсии ваших продаж



Что нужно сделать ДО создания сценария продажи

- Измерить текущую конверсию из заявки в продажу (количество продаж разделить на количество заявок)
- Схематично описать вашу воронку продаж
- Послушать несколько звонков ваших менеджеров

Суть всех продаж

ЦЕЛЬ
повышать конверсию
из этапа в этап

%

- Продавай не сделку, а следующий этап
- Игнорировать этапы нельзя (PS. НИКОГДА)



Этап установления контакта с клиентом

- Описать как знакомимся с клиентом - короткий представляющий текст
- Придумать легенду для обхода секретаря для получения доступа к ЛПР (B2B продажи)

Этап квалификации и выявления потребностей

- Описать вопросы для квалификации “наш” + “не наш клиент”, чтобы работать только с целевыми заявками
- Составить список вопросов, которые задаем для выявления потребности и подготовки КП

Этап презентации

- Какой у вас КЭВ (Ключевой Этап Воронки) - на каком этапе происходит продажа
- Описать как и по какому сценарию проводим КЭВ
- Разработать шаблон КП и презентацию КП - какие боли клиента закрываем, на какие сильные стороны обращаем внимание
- Описать какие киллер-офферы есть для клиента (добивающие предложения, бонусы, подарки, допродажи, чтобы продажа состоялась “здесь и сейчас”)
- Как КП ограничено во времени (для ускорения принятия решения клиентом)

Этап отработки возражений

- Описать и ответить на часто задаваемые вопросы
- Описать основные возражения и способы их отработки

Этап закрытия в продажу

- Описать речевые модули закрытия в продажу (“Ну что, заключим договор?”)
- Подготовить ссылки на оплату, формы счетов и тд
- Описать какое следующий шаг менеджера и клиента, когда и зачем следующее взаимодействие

Результат

- Перенести в файл доступный по ссылке для менеджера продаж
- Проверить звонками и переговорами с клиентами
- Доработать, если будут выявлены неточности или сбои в диалоге
- Внедрить в ежедневную работу менеджеров продаж
- Регулярно контролировать исполнение путем прослушивания звонков менеджеров
- Поощрять или депремировать менеджеров за соблюдение/несоблюдение скрипта
- На дистанции в 1 неделю - 1 месяц измерить показатели конверсии ДО/ПОСЛЕ внедрения сценария

7 ОШИБОК, КОТОРЫЕ УБИВАЮТ ВАШИ ПРОДАЖИ

Разберем на
бесплатном аудите

Успевайте записаться по
ссылке

<https://vk.cc/cnZJbQ>



Хищники продаж

Больше денег и больше стабильности
вам и вашему бизнесу

Тел.: +7 922 38 38 922

Телеграм: https://t.me/solar_miki

Вконтакте: https://vk.com/solar_miki

Инстаграм: https://www.instagram.com/solar_miki/

E-mail: trk.expert@yandex.ru