

КАК УПАКОВАТЬ СВОИ ЗНАНИЯ О ПРОДУКТЕ В КОРОБКУ, ПОНЯТНУЮ ДЛЯ ПРОДАВЦА?

ДЕЛИЛАСЬ: ЕЛЕНА ОРЛИНА



ВЫСТРАИВАЕТ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ ПРОДАЖНИКОВ
ВНУТРИ КОМПАНИЙ КЛИЕНТОВ

PROSELLER.BIZ

ВНЕШНИЙ ТРЕНЕР VS СВОЙ ТРЕНЕР VS РОП VS СОБСТВЕННИК

	Как продавать?	Как учить?	Следит за рез-ом	Знания о продукте	Время
					
					
					
					



СКУЧАЮЩИЕ КЛИЕНТЫ

ЗАГНАННЫЙ СОБСТВЕННИК





УПУЩЕННЫЕ СДЕЛКИ

НЕЗАИНТЕРЕСОВАННЫЕ СОТРУДНИКИ



ИНСТРУМЕНТ: УЧЕБНИК ПО ПРОДУКТУ

- БЛОК ТЕХНИЧЕСКОЕ
- БЛОК О КЛИЕНТАХ
- БЛОК ОБ УНИКАЛЬНОСТИ
- БЛОК ПРОЦЕССЫ



ИНФОРМАЦИЮ

ПРЕВРАЩАЕМ

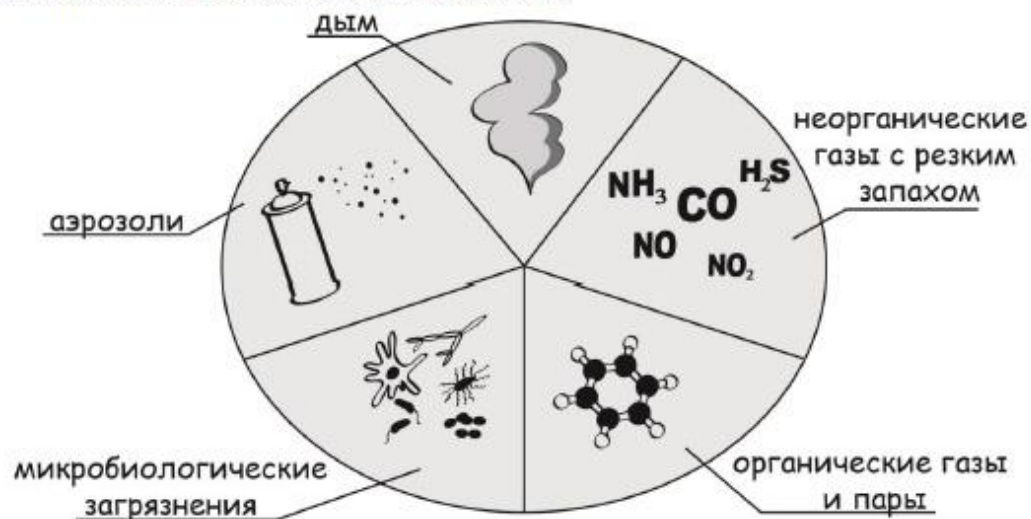
В ЗНАНИЯ

1. БЛОК «ТЕХНИЧЕСКОЕ»

НАЗНАЧЕНИЕ ПРОДУКТА

Очистка воздуха от различных загрязнений, образующихся на промышленных предприятиях. Эти установки, в различной комплектации, позволяют удалять из воздуха (таким образом очищать его) следующие виды опасных или дурнопахнущих загрязнений:

- Все виды органических газов и паров. Эти загрязнения образуются на большинстве предприятий и являются самыми распространенными. К наиболее известным видам веществ-загрязнителей относятся: *фенол, формальдегид, стирол, бензол, ацетон, меркаптан, амины...*
- Некоторые НЕ органические газы, имеющие резкий или неприятный запах. К данным газам относятся: *аммиак, сероводород, угарный газ, оксиды азота.*
- Дым. Состоит из мелких твердых частиц, находящихся во взвешенном состоянии в воздухе. В отличие от пыли частицы дыма значительно мельче и практически не оседают под действием силы тяжести. Образуется в результате горения различных горючих веществ.
- Аэрозоли. Образуются чаще всего: при распылении жидкостей (например, при нанесении краски краскопультом), при охлаждении и конденсации паров различных веществ (водяной пар, пары растворителей и промывочных жидкостей...)
- Микробиологические загрязнения: бактерии, плесень, споры, микробы и т.п. Воздух, зараженный микробиологией необходимо очищать на пищевых и медицинских производствах для предотвращения заражения продукции предприятия.



2. БЛОК «КЛИЕНТЫ»

ПРОБЛЕМЫ, КОТОРЫЕ РЕШАЕТ ПРОДУКТ

Эффективная продажа – решение проблем клиента с помощью продукта PROSELLER™. Вам нужно понимать и знать наизусть, с какими проблемами сталкиваются ваши потенциальные* клиенты, и какие последствия есть у этих проблем. Вы научитесь задавать специальные вопросы, чтобы клиент рассказал об этих проблемах и последствиях. Именно решение проблем, а не что-то другое, толкает клиента к покупке.

Проблемы	Последствия
Продавцы не умеют продавать/ Упускают входящих теплых* клиентов/ Нет активных продаж (у конкурентов есть)	<ul style="list-style-type: none"> • Нет продаж – нет прибыли. Бизнес стоит на месте • Трата денег на таких продавцов (зарплата, налоги, рабочее место и т.п.), а они себя даже не окупают • Потеря клиентов – убытки для бизнеса
Продавцы не берут трубку, хамят, не обрабатывают заявки	<ul style="list-style-type: none"> • Потеря клиентов – убытки для бизнеса • Плохие рекомендации, сарафанное радио* работает против компании • Плохие продажи – нет прибыли
Лучший продавец в компании – генеральный директор/владелец	<ul style="list-style-type: none"> • Трата времени ген.директора • Остальные продавцы тратят ресурсы* компании, не окупая себя • Продавцы видят в своем начальнике конкурента, который может увести клиента
«Звездные» продавцы	<ul style="list-style-type: none"> • Такие продавцы требуют «особого отношения» • Обычно их оклад больше среднего, даже если появляются провалы в продажах • Такие продавцы могут шантажировать своим уходом • Продажи стоят, если продавец ушел на больничный, в отпуск, в декрет
Не помогают тренинги/обучения/книги	<ul style="list-style-type: none"> • Большие затраты на тренеров и т.п. • Результат есть только первые 3 дня • Книги даже не читают, лишняя трата денег

ПЕРЕВОДИМ ТЕРМИНЫ. ПРИМЕР

- Дилер – предприниматель, торгующий в розницу продукцией, которую он закупил оптом
- Шпон – древесный материал в виде тонких листов древесины
- УСН: Доходы – когда платится единый налог на весь полученный доход, вне зависимости от расходов УСН: Доходы-Расходы – когда из общей суммы доходов вычитается сумма расходов, и на полученную сумму платится % налога
- Бухгалтерский учет – это отражение в документах установленной* формы (например: счета, акты, счет-фактуры) каждой хозяйственной операции* юридического лица и добавление этих документов в единую базу.
- Технология – последовательность обязательных шагов, приводящая к желаемому результату

ПРОБЛЕМЫ КЛИЕНТА. ПРИМЕР

Проблемы	Последствия
Продавцы не умеют продавать/ Упускают входящих теплых* клиентов/ Нет активных продаж (у конкурентов есть)	<ul style="list-style-type: none">• Нет продаж – нет прибыли. Бизнес стоит на месте• Трата денег на таких продавцов (зарплата, налоги, рабочее место и т.п.), а они себя даже не окупают• Потеря клиентов – убытки для бизнеса
Лучший продавец в компании – генеральный директор/владелец	<ul style="list-style-type: none">• Трата времени ген.директора• Остальные продавцы тратят ресурсы* компании, не окупая себя• Продавцы видят в своем начальнике конкурента, который может увести клиента

3. БЛОК «УНИКАЛЬНОСТЬ»

ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ СВОЙСТВА И ПРЕИМУЩЕСТВА

Свойства – это характеристики, данные, факты о товаре. Отличительные свойства – то, что отличает этот товар от аналогов и конкурентов.

Преимущества – это то, как свойства продукта могут быть использованы покупателем или могут быть ему полезны.

Отличительное свойство	Преимущества
Мы продаем технологию, а не разовые работы	<ul style="list-style-type: none">• Клиент платит один раз, а пользуется бесконечно• Сделать самим по описанной и понятной технологии внутри компании намного дешевле, чем заказать• Клиент не зависит от поставщиков услуг и их профессионализма• Клиент получает простые инструкции и под нашим руководством учится их применять, становясь поставщиком для самого себя• Клиент лучше знает свои требования и особенности бизнеса, и легче подстроится под них
Мы готовим профессионального Инструктора	<ul style="list-style-type: none">• Он будет обучать продавцов по технологии PROSELLER™. Все лучше и лучше с каждым разом• Он понимает, как должны строиться все учебные материалы, и сможет создать их для компании из предоставленных материалов• Он будет писать инструкции на понятном русском языке• Он будет добиваться результата, а не просто ходить на работу• Между курсами обучения он может оттачивать мастерство выпускников или обучать других, не продающих, сотрудников
Мы даем рекомендации* по найму стажеров	<ul style="list-style-type: none">• Клиент получает кандидатов с потенциалом, а не просто первых попавшихся людей с улицы• Клиент не тратит время на неподходящих продавцов, исключено, что уйдут 5 из 5• Рекомендации используются неограниченное количество раз
Технология внедряется, а не просто отдается «в коробке»	<ul style="list-style-type: none">• Клиент получает работающую систему• В ходе внедрения можно получить ответы на все «почему так»• Клиент знает, как это должно быть и способен повторять

4. БЛОК «ПРОЦЕССЫ»

Схема подбора

Тариф «Комплексное обслуживание» подойдет любому клиенту, который **хочет забыть обо всех «бухгалтерских делах»** и передать их профессионалам, вне зависимости от системы налогообложения и типа организации.

Тариф «Отчетность» подойдет для следующих случаев:

1. Если клиент будет всю информацию считать сам, заводить все операции сам, ему нужна только функция главного бухгалтера.
2. Если бизнес заморожен, там нет никаких операций, только раз в квартал нужно сдавать отчетность. Таких юр.лиц много, так как закрыть фирму стоит обычно гораздо дороже, чем платить за сдачу отчетности.

Тариф «ИП без работников» подойдет для тех Индивидуальных предпринимателей, которые **работают в одиночку**, сами на себя, и у них нет наемных сотрудников. Если же у ИП есть хотя бы 1 сотрудник, то ему лучше всего подойдет тариф «Комплексное обслуживание», т.к. вряд ли у него есть время на заведение множества разных документов.

Чтобы определить размер «обеспечительного платежа», вам также нужно спросить клиента:

1. Сколько хозяйственных операций в месяц в среднем вы проводите?

Нужно посчитать все операции: **сколько раз в месяц деньги приходят на счет и уходят со счета, сколько раз что-то оплатили, сколько раз оплатили вам.** Именно так вы считаете количество и поясняете клиенту значение «хозяйственной операции» в случае расчета стоимости. Когда вы получите конкретную цифру от клиента, найдите эту цифру в расчетном плане к тарифу и возьмите за расчетную СЛЕДУЮЩУЮ ЦИФРУ. Например, если клиент называет 70 операций, сделайте расчет на 80 документов.

Почему так? Потому что клиенты почти всегда называют цифру меньше. Более того, клиенту будет приятнее, если стоимость услуг за месяц окажется ниже, чем размер обеспечительного платежа. Эта новость принесет клиенту радость.

2. Сколько сотрудников у вас в штате?

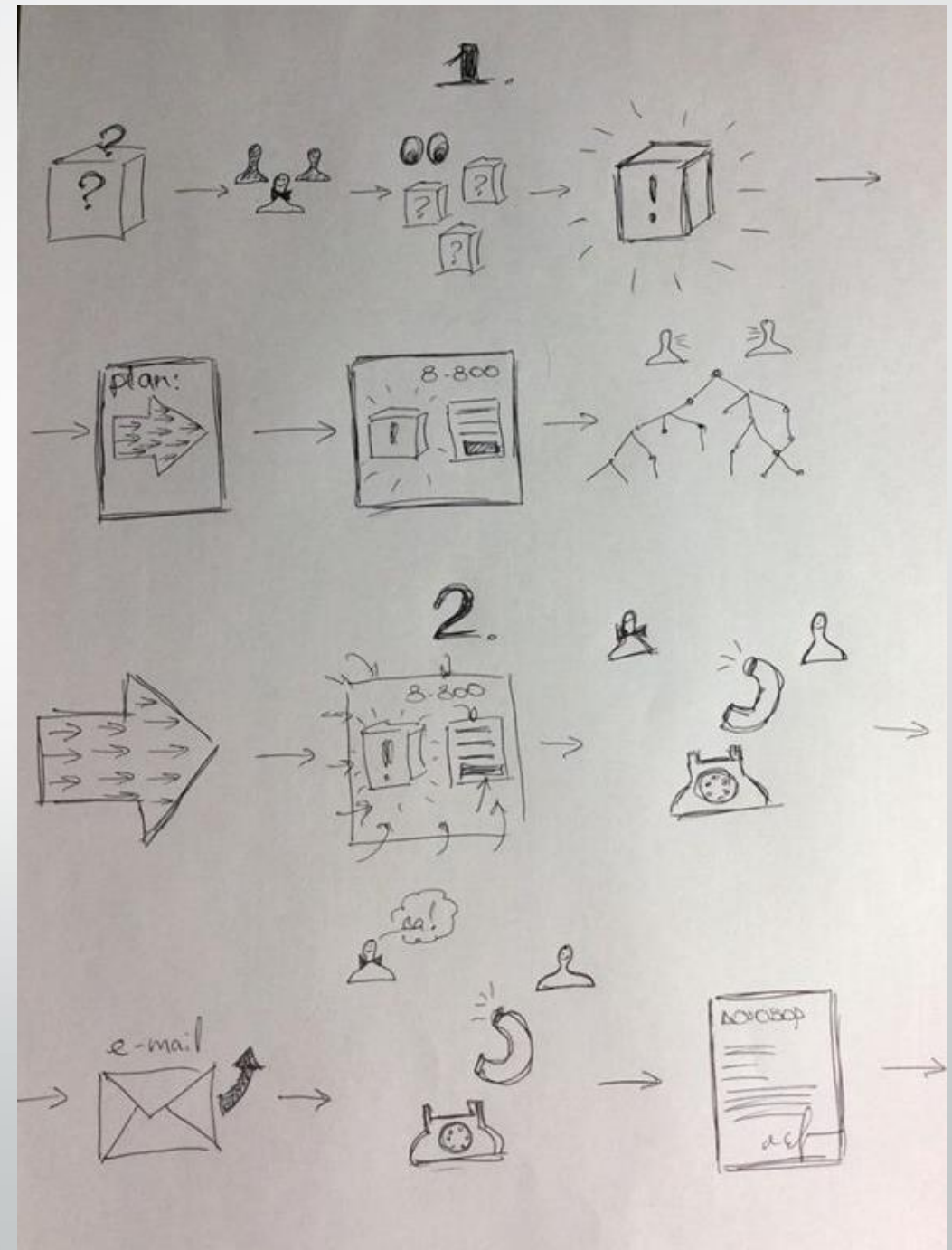
ПЕРЕВЕШИВАЕМ ЦЕНУ



- Решение проблем и трудностей с ...
- Снижение рисков
- Снижение затрат
- Выход бизнеса на новый уровень
- Свободное время для ЛПР
- Положительные эмоции
- Дополнительные возможности и т.д



БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ: ПОНЯЛ, ЕСЛИ СМОГ НАРИСОВАТЬ БЕЗ СЛОВ



ДОБАВЛЯЕМ 100 УПРАЖНЕНИЙ: ЧТОБЫ ПОНЯЛИ И ЗАПОМНИЛИ



РЕЗУЛЬТАТЫ ЭКЗАМЕНА:

70% - ЕСЛИ ТЕКСТ + ЗАДАНИЯ

10-30% - ЕСЛИ ТОЛЬКО ТЕКСТ

ОСТАВАЛИСЬ РАБОТАТЬ

ДО УЧЕБНИКА: 4 ИЗ 10

ПОСЛЕ: 8 ИЗ 10

ПРИВЕЛИ НЕ-ПРОДАЖНИКИ

ДО: 0

ПОСЛЕ: 4 ПАРТНЕРА

2 КЛИЕНТА

ОБЩЕЕ ОБУЧЕНИЕ ПРОДУКТУ:

ДО: 20-30 ДНЕЙ

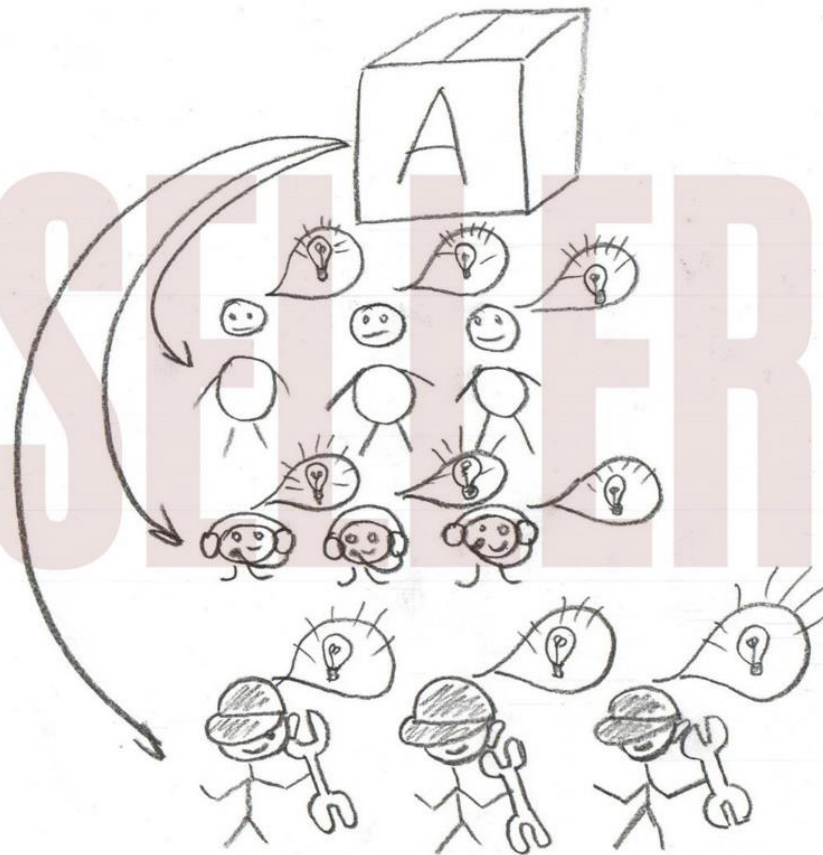
66 000 РУБ.

ПОСЛЕ: 1-2 ДНЯ

2000 РУБ.



4 НЕДЕЛИ



ВЫТАСКИВАЕМ ИНФУ
У СОБСТВЕННИКА
И СПЕЦОВ

СТРУКТУРИРУЕМ
ДОПОЛНЯЕМ
ПЕРЕВОДИМ НА РУССКИЙ

И ВОТ УЖЕ ВСЕ ВАШИ СОТРУДНИКИ
ЗНАЮТ ПРОДУКТ

ЗАДАТЬ ВОПРОСЫ ИЛИ СДЕЛАТЬ ЗАКАЗ:

1. E-mail: elena@proseller.biz
2. Телефон +7 (499) 110 5836
3. Страница на Facebook или LinkedIn Elena Orlina
4. Skype: Орлина Елена

ПОДПИШИТЕСЬ НА НАС!

1. www.proseller.biz
2. Группа компании на Facebook - Proseller



PROSELLER

PROSELLER.BIZ