

ФОРМУЛА 100% ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ

ПО МЕТОДИКЕ ОЛЕГА ШЕВЕЛЕВА

100% СДЕЛКА

При невыполнении хотя бы 1 из 5 условий Вы не сможете закрыть сделку. Используйте эту формулу для анализа своих сделок и повышения эффективности продаж.

ФВ

ФВ – финансовая возможность клиента купить Ваш товар / услугу. Оценить можно с помощью вопросов / визуально / по косвенным признакам. Можно повысить ФВ клиента с помощью downsell/ рассрочки / кредитов и т.д.

ОП

ОП – осознание потребности в Вашем продукте. Клиент должен понимать, зачем ему нужен Ваш товар / услуга. Состоит из двух этапов: прояснение ситуации, презентация. В конце презентации клиент должен осознать потребность в Вашем решении.

ЛПР

ЛПР – лицо, принимающее решение о покупке Вашего товара / услуги. Бесплезно продавать тому, кто не принимает решение о покупке. Важно удостовериться, что человек, которому Вы продаете принимает решение.

Д

Д – доверие. Это доверие клиента лично Вам, как продавцу, доверие Вашему товару / услуге и доверие Вашему бренду. Доверие к Вам складывается из 3 компонентов: эмпатия (сопереживание), честность, экспертность. Сформируйте доверие – и клиент купит у Вас!

ЗиС

ЗиС – мотивация купить «здесь и сейчас». Если клиент не понимает, почему он должен купить именно сейчас, он будет постоянно переносить решение о покупке. Используйте мотиваторы и аргументы для покупки здесь и сейчас.

МОЩНЫЕ СПОСОБЫ ЗАКРЫТИЯ СДЕЛОК В КУРСЕ «КЛОУЗЕР: ВСЕГДА ЗАКРЫВАЙ СДЕЛКУ!»