

Az értékesítési forgatókönyv

Online marketing konferencia

Szekszárd, 2018-05-24

Az értékesítés táncrendje



Előnyei

- Kiszámíthatóvá válik az értékesítés (eredményben és pénzügyileg is)
- Tudatossá válik az értékesítési tevékenység
- Könnyebben delegálható és tanítható az értékesítés

8 lépésből áll



1. Honnan jönnek/Hogyan érem el?

- Milyen forrásból?
- Milyen csatornán?
- Milyen eszközzel?



(Mérni fontos!)

2. Mi a fő előnyöd számukra?

MIÉRT jönnek?

Adj nekik okokat!

Ismerd meg őket!

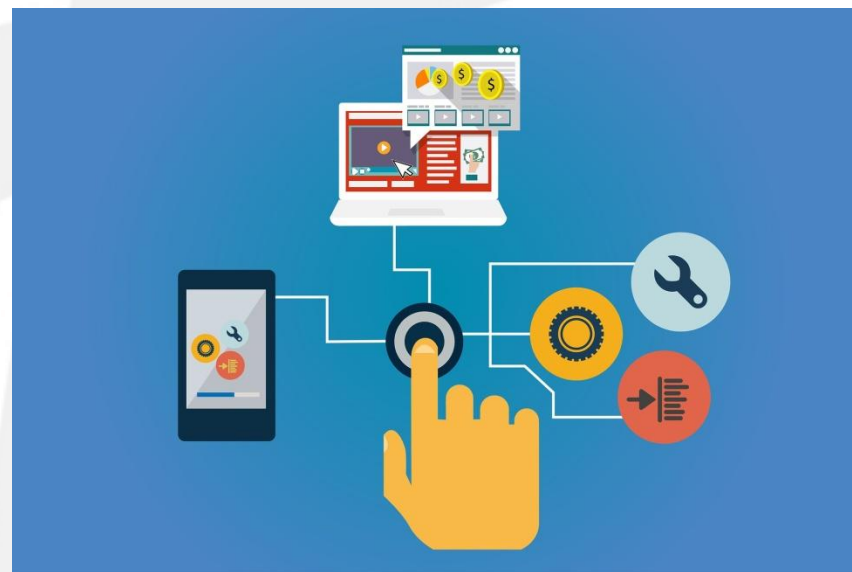


3. Mi történik velük az értékesítési folyamatban?

Milyen folyamaton mennek végig, ami vevővé teszi őket?

A kezdetektől az árazásig és az ajánlattételig

Figyelj az igazságpillanatokra!

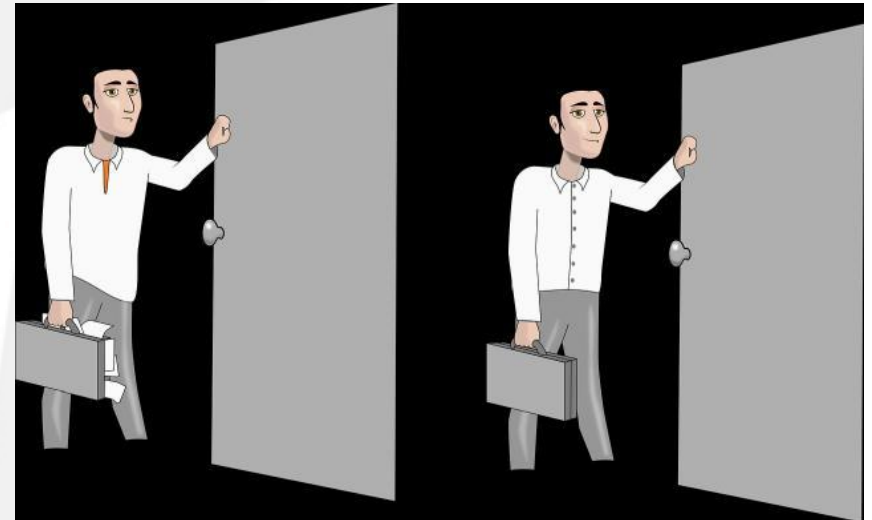


www.ertekesitestamogatas.hu

Vásárlási döntés pszichológiája



Igazságpillanatok



4. Mi történik velük, miután vásároltak?

- Ekkor kezdődik a valódi ügyfélkapcsolat
- Mi van, ha panasza, problémája van?
- Hogyan viszi tovább a jó híredet?



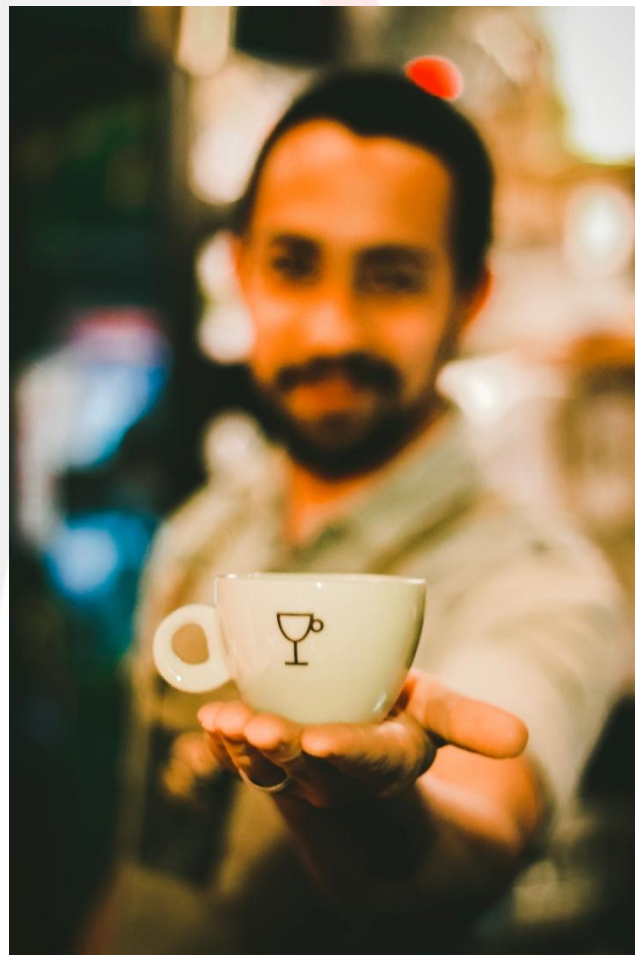
5. Milyen bevezető folyamat van?

- Hogyan vezeted be a terméked vagy szolgáltatásod használatába?
- Megmutatni a „szobát” és a lehetőségeket



6. Hogyan teszel neki újabb és újabb ajánlatokat?

- Egyszer már vásárolt – elvileg jó tapasztalatai vannak - már bízik benned
- Hogyan maradsz a fejében?
- Adj neki új ajánlatokat!



7. Hogyan működik az utánkövetés?

- A NEM gyakran ideiglenes
- Hogyan szerzed meg az elérhetőségét és a beleegyezését?
- Milyen ajánlatokat kap?



8. Milyen rendszer támogatja az értékesítést?

- CRM?
- Hírlevelek küldése?
- Direktmarketing – megoldások?



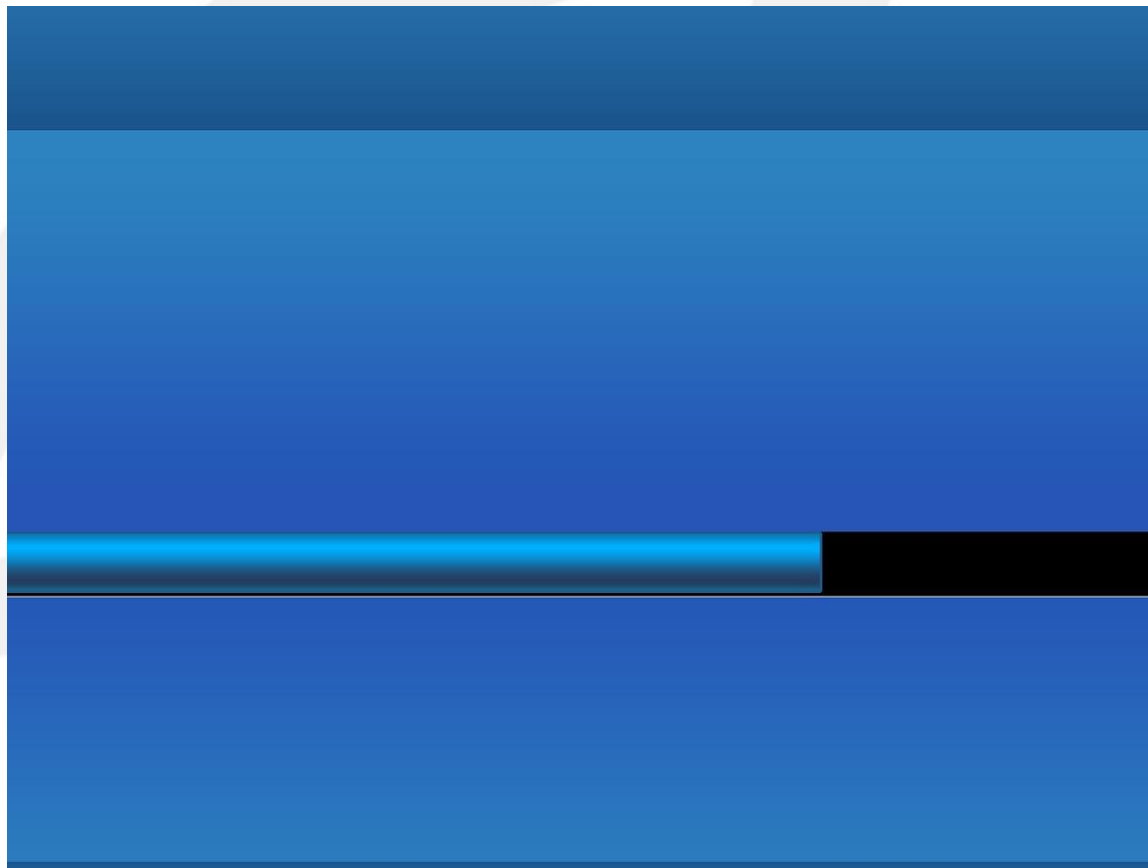
Építsd meg a saját értékesítési forgatókönyved!

- Adatgyűjtés
- Pilot
- Tesztelés



Az eredménye a szabadság lesz





www.ertekesitestamogatas.hu/konferencia

- Prezi
- Hang

Kérdésed van?

imre@ertekestamogatas.hu