

ФОКСТРОТ

ФТД

**Кредитный продукт «ПРИВАТ БАНКА»
ОПЛАТА ЧАСТЯМИ**



Что мы меняем с 1 мая при продаже ОЧ в магазинах Фокстрот?

1. Мы вводим систему **обязательных компенсаторов** для оформления продукта ОЧ начиная с 5 платежей. Без компенсатора – продажа не состоится!
2. Разработана система компенсаторов, которая позволяет в зависимости от потребности клиента выбрать или страховку НС (ФТД), или аксессуары или ПДС. У Вас **есть выбор** – что продать клиенту в качестве компенсатора.
3. При продаже компенсаторов – продавец-консультант обязательно получает **дополнительную мотивацию!**
4. С мая месяца начинается интеграция системы при которой выдача и активация Пластиковой карты Приват-банка происходит **на площадке магазина**. Карту Клиенту выдает директор магазина.



ФОКСТРОТ

Механика и суть акции

Весь товар в магазине доступен в кредит ОЧ от Приват Банка.

Действует следующая градация доступности с компенсаторами / без компенсаторов:

Кол-во платежей (ОЧ)	Минимально допустимая сумма, грн	ИЛИ		
		Группа компенсаторов 1	Группа компенсаторов 2	Группа компенсаторов 3
2	-	без компенсаторов	без компенсаторов	без компенсаторов
3	-	без компенсаторов	без компенсаторов	без компенсаторов
4	-	без компенсаторов	без компенсаторов	без компенсаторов
5	-	ПДС	НС 1.3%	АСС на 15%
6	-	ПДС	НС 1.3%	АСС на 15%
7	-	ПДС	НС 1.3%	АСС на 15%
8	-	ПДС	НС 1.3%	АСС на 15%
9	-	ПДС + СТАРТ-МАСТЕР (или FoxMaster)	НС 1.5%	АСС на 15%
10	10,000.00	ПДС + СТАРТ-МАСТЕР (или FoxMaster)	НС 1.5%	АСС на 15%
11	10,000.00	ПДС + СТАРТ-МАСТЕР (или FoxMaster)	НС 1.5%	АСС на 15%
12	10,000.00	ПДС + СТАРТ-МАСТЕР (или FoxMaster)	НС 1.5%	АСС на 15%
13 и более	Автоматический запрет на выдачу			

Между минимальной суммой заказа и любой из групп компенсаторов действует логическое «И». Между группами компенсаторов действует логическое «ИЛИ» - можно выбрать любую из групп компенсаторов. **НО** в рамках одной группы компенсаторов - обязательно выполнение всех обозначенных условий.



ФОКСТРОТ

Механика и суть акции

**ОГРАНИЧЕН
ИЯ**

- В рамках одной группы компенсаторов - обязательно выполнение **обозначенных условий для ВСЕХ товаров в счет- фактуре!** Т.е., если выбирается более, чем один товар – условия должны быть выполнены по отношению ко всем товарам в чеке
- Для ОЧ на 9мес и более при выборе «группы компенсаторов 1» обязателен **ПДС** + обязателен **«СТАРТ-МАСТЕР»** **или** **«Fox Master»** → в зависимости от выбранного товара
- По компенсаторам указаны минимально необходимые пакеты. Возможна продажа более расширенного кол-ва



ФОКСТРОТ

Преимущество для продавца / клиента

За продажу компенсатора в продавец получает **мотивацию:**

- за продажу *ПДС, настроек, установок, АСС* – **стандартная** система мотивации
- при продаже *НС (ФТД)* **5% от стоимости услуги** с применением регионального коэффициента

ФОКУС: продажа в кредит выгодна как **для КЛИЕНТА** (может выбрать более функциональный товар), так и **для ПРОДАВЦА** (увеличивается средний чек → выполняется план по продажам + мотивация за услуги!)



ФОКСТРОТ

Логика продажи в ОЧ

Схема проведения консультации для выявления «**ВОЗМОЖНОСТЕЙ**» клиента и формирования **НАИЛУЧШЕГО** для него предложения

1. Консультация, установление контакта

Выявление потребности в технике

2. Определение предпочитаемого способа оплаты

КРЕДИТ

НАЛИЧНЫ
Е

3. Определение банка, удобного для клиента

Приват

Другой банк

4. Определение кредитного продукта

ОЧ

МР

«бумага»

Брокер

5. Определение возможностей клиента

Сумма лимита

6. Подбор лучшего предложения под потребности клиента

Товар+комп
енсатор /
срок кредита

7. Продажа

клиент
ОК

клиент
НЕТ





ФОКСТРОТ

Речевой модуль для продавца (логика)

ВАЖНО – до формирования предложения клиенту **определить:**

- намерение клиента приобрести товар в кредит или за наличный расчет
- если в кредит по ОЧ узнать его лимит (через СМС) и комфортный месячный платеж

... после установления контакта с покупателем (по стандартам) ...

Продавец: «Вы планируете приобрести товар за наличный расчет или в кредит?»

Покупатель: «В кредит»

Продавец: «Если Вы являетесь клиентом Приват Банка (А-Банка), Вы можете воспользоваться сервисом Оплата Частями»

... если покупатель клиент Приват Банка ...

Продавец: «Вы знаете Ваш лимит по сервису ОЧ?»

Покупатель: «Нет не знаю»

Продавец: «Это просто – Вам необходимо отправить СМС со словом chast на номер 10060»

... после установления лимита...если он не достаточен для запрашиваемого товара (например у стиральной машины минимальная стоимость 5,400грн, а лимит у клиента 3,000грн) – необходимо предложить воспользоваться услугами «Брокера»

... если лимита по ОЧ достаточно ...

Продавец: «Какой платеж в месяц для Вас является наиболее оптимальным?»

Покупатель: «Около 1,000грн / мес.»

В зависимости от лимита и «комфортного» платежа формируем лучшее предложение с включением компенсаторов.

Например, лимит 10,000грн, комф. платеж 1,000грн/мес

логика расчета: 10,000грн (лимит) - 15% (услуга, НДС или АСС) = 8,695 грн (максимально возможная стоимость товара) / 1,000 грн (комфортный платеж) = 8,7 платежей (в ОЧ)

... далее консультация и Подбор товара на обозначенную сумму ...

Продавец: « ... и этот товар Вы имеете возможность приобрести с рассрочкой на 8-9 платежей, приобретая дополнительно программу **расширенного сервиса** (настройке)/ или выбрав **аксессуары на 15%** от стоимости товара. Это позволит Вам сразу решить ВСЕ вопросы, связанные с техникой !»

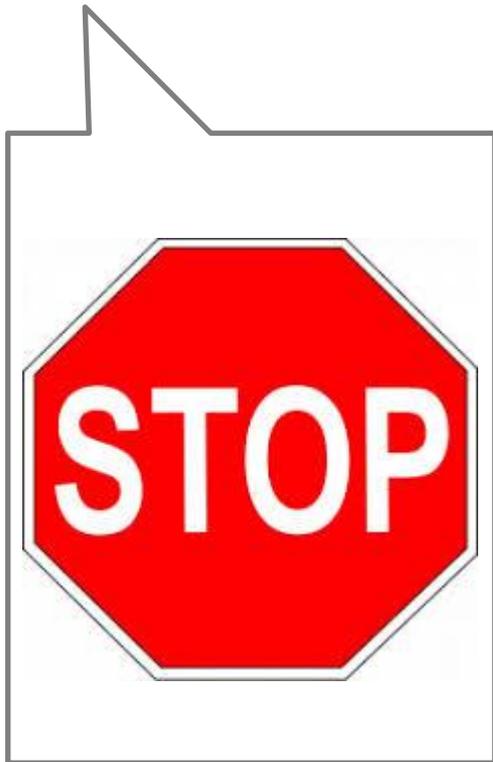
Покупатель: «Нет, я не хочу покупать ваш сервис / услугу / НДС / АСС ...»

Продавец: «В таком случае, Вы можете приобрести этот товар в кредит «Мгновенная рассрочка» с комиссией и ежемесячной переплатой банку. Но я вам рекомендую остановиться на рассрочке с расширенным сервисом / услугой / АСС. Ведь лучше обеспечить себя РАСШИРЕННОЙ гарантией / услугой по установке (настройке) или приобрести необходимые АСС, чем просто отдать эти деньги банку за кредит...»



ФОКСТРОТ

Мы уважаем нашего клиента!



Внимание

Категорически запрещено!
использование фраз или подобных
формулировок при консультации
клиента:

- Кредит не выдается, если не купите страховку
- Это обязательно: распоряжение
компания\банка - выдать вам страховку.