

A spiral-bound notebook with a silver pen resting on it. The notebook is light blue and the pen is silver with a blue nib. The text is centered on the page.

СТАНДАРТНЫЙ ЗАМЕР

СЦЕНАРИЙ



Этап №1 Приветствие

- Здравствуйте, сколько стоят у вас потолки?

- Ольга...

- Компания «лучшие потолки», Анна, добрый день

- Скажите как вас зовут?

Этап №2 «Уход-Просчет»

- Мы перехватили влияние;
- Ушли от «просчета»;
- Мы сможем выяснить опыт клиента;
- Мы сможем выявить мотивы клиента;

- Очень приятно Ольга, цена зависит от многих факторов, **скажите...**

- Вы раньше уже заказывали «НП»?

- Чтобы я вам подобрала самый лучший «НП», скажите что для вас важно при выборе?*

Переход на Этап №3 «Варианты»



Этап №3 Варианты

- Клиент получил выгодное предложение;
- Менеджер «фокусирует» клиента на замер;

- ОЛЬГА, предлагаю вам **2 варианта**:
Первый: вы приезжаете к нам в офис, у нас вы увидите **богатый ассортимент** полотна, + **наши готовые работы потолков**, + узнаете о **всех акциях**, самый **ближайший адрес офиса** я вам сообщу...

- **второй вариант** еще **лучше**: к вам домой в **удобное** для вас время приезжает «мастер» и **совершенно бесплатно** делает замер, + показывает варианты полотна, альбом готовых работ и **бесплатно консультирует** вас; также он посчитает ваш потолок **вплоть до рубля**, при этом вы **вообще не тратите свое время**, согласитесь, так вам будет **очень удобно?!**

- Вам когда удобно вечером или утром?



Этап № 4 Убеждение

- Хорошо, давайте на замер, лучше вечером...

- На 18:00...

+790000000000

- Хорошо...

- Хорошо, какое время записываем?

- Отлично, Ольга я вас записала, «мастер» обязательно вам позвонит, продиктуйте номер...

- Ольга, так же в нашей компании действует беспроцентная рассрочка, обязательно спросите мастера, он вам ее рассчитает, хорошо?

Этап №5 «Завершение контакта»

- До свидания...

- Ольга, приятно было с вами пообщаться, спасибо за звонок, всего доброго!