

Выход на первый контакт. Шаг 2.

Отправка ТКП самая важная часть переговоров

Очень важно презентовать подготовленное коммерческое предложение и подготовить клиента к следующему шагу
Перед подготовкой к отправке ТКП и повторному контакту с клиентом:

1. Проанализируйте сайт, компанию.

- Чем занимается компания?
- Как презентует себя?
- Как выглядит сайт? Сколько компания вкладывает в свое развитие?
- Чем можем быть полезны компании?

2. Собираем аргументы в зависимости от типа клиента

ВАЖНО!!! Не пытаемся закрыть сделку во втором шаге! Задача вести клиента по Лестнице Бена Ханта и Снежному кому!!! Один контакт - один шаг!

Подготовка

Отправляем письмо с техническим обоснованием и звоним через 5 минут

Имя клиента, это _____ (имя менеджера), для Вас наш тех отдел подготовил расчет и коммерческое предложение по Вашему запросу. Я вам направил на электронную почту, получилось посмотреть? (Ждем подтверждения, что клиент открыл ТКП)

Имя клиента, в двух словах сейчас расскажу почему именно такое предложение. Обозначу сроки выполнения и риски. Обращаю ваше внимание, у нас есть возможность начать работы без предоплаты. Оплачивать будете только по готовности - это максимально комфортно и безопасно для Вас. Помимо этого мы производим регулярный отчет о ходе наших работ, подсвечиваем просадки других подрядчиков, которые влияют на результат. (Позитивно и легко)

Программирование

-Имя клиента, давайте еще раз сверим запрос!

Подробно описываем запрос клиента, четко проговариваем потребность и ТЗ.

	-Подскажите все верно? Или есть дополнительные вопросы?(Получаем все дополнительные вводные до начала презентации)
Презентация	<p>Коротко рассказываем информацию по КП, всю подготовленную информацию под потребность. Открываем коммерческое предложение и идем по всем пунктам. <i>Речь спокойная, эмоциональный посыл активный.</i></p> <p>ВАЖНО! 1. Упор делаем на аргументы в соответствии с задачей клиента 2. Подчеркиваем экономическую выгоду от проекта 3. До окончания презентации на вопросы не отвечаем!</p>
Вывод на встречу/Презентацию	<p>Имя клиента, смотрите, вопросов думаю много. Давайте встретимся с нашими техническими специалистами и на месте обсудим все возникающие вопросы. Преследуем две цели: 1. Клиент должен увидеть профессионализм менеджера! Понять, что ему нужно еще много понять нюансов и сформировать потребность в доп презентации 2. Он-лайн презентация, если клиент далеко</p>
Отработка возражений/ ответы на вопросы	Отвечаем на все вопросы клиента.