

Скрипт первичного контакта с клиентом (база)

Цель данного диалога:

1. Вывод клиента на контакт
2. Выявление потребности
3. Договориться на следующий контакт; приглашение в шоу рум, либо договориться просчитать заказ
4. Получить контакт ЛПР (для салонов мебели)

Установление контакта

Вариант 1. Мебельщики, посредники, ремонт

Здравствуйте, вы занимаетесь изготовлением мебели? (Ждем подтверждение)

Подскажите, а вы фасады где заказываете? (получаем ответ)

Есть уже постоянный поставщик?(получаем ответ)

Смотрите, мы как раз поставляем фасады и работаем на рынке уже 7 лет. Вы наверняка о нас слышали. Компания “_____”. Дело в том, что сейчас мы расширяемся и предлагаем вам, в качестве знакомства с нами, первый заказ на фасады. Мы сделаем его ниже по цене, чем у конкурентов. Чтобы вы понимали на реальных цифрах, я предлагаю вам рассчитать заказ. У вас сейчас есть заказ на просчет или смета уже рассчитанная? (Ждем ответ).

Если клиент говорит, что заказ есть: Отлично. Тогда давайте сделаем так, вы отправите мне заказ на whatsapp, я передам его на просчет, как все будет готово, я вам отправлю расчеты по самой выгодной цене, хорошо?

Если сейчас нет заказа на просчет. **Имя клиента**, тогда смотрите, как мы можем сделать: у вас наверняка есть пару предложений по старым заказам, которые вы выполнили, верно? Давайте тогда просчитаем любой выполненный ваш заказ, заодно вы сразу сравните по ценам, по материалам. Кроме того, у нас есть шоу-рум, куда вы можете привести своих клиентов. У нас частая практика, вы просто говорите кто должен приехать мы встретим и назовем вашу цену. На прямую с клиентами мы категорически не работаем.

Какой заказ будем просчитывать?

,

Вариант 2. Дизайнеры

Здравствуйте, это _____ (**имя менеджера**), вы занимаетесь дизайном интерьеров?(Да)

Смотрите, меня руководитель отправил, в связи с расширением, уточнить информацию по потребностям в вашей работе. Вы каким образом заказываете мебель? А с какими трудностями вы сталкиваетесь при выполнении проектов со сложным дизайном? Как часто у вас возникает потребность в индивидуальных фасадах под проект?

Я к чему спрашиваю, просто знаю, что многие дизайнеры сталкиваются с рядом сложностей при реализации проектов, и наша компания “_____”, которая уже на рынке фасадов работает более 15 лет, учла все эти пожелания.

	<p>Предложение к сотрудничеству Дело в том, что сейчас мы расширяемся и предлагаем вам, в качестве знакомства с нами, первый заказ на фасады. Мы сделаем его ниже по цене, чем у конкурентов. Чтобы вы понимали на реальных цифрах, я предлагаю вам рассчитать заказ. У вас сейчас есть проект на просчет или смета уже рассчитанная?</p> <p>Если нет заказа: Имя клиента, тогда смотрите, как мы можем сделать: у вас наверняка есть пару предложений по старым заказам, которые вы выполнили, верно? Давайте тогда просчитаем любой выполненный ваш заказ, заодно вы сразу сравните по ценам, по материалам. Кроме того, в наш шоу-рум можно привести своих клиентов. У нас частая практика, вы просто говорите кто должен приехать мы встретим и назовем вашу цену. На прямую с клиентами мы категорически не работаем. Какой заказ будем просчитывать?</p>
<p>Вариант 3. Салоны мебели, дизайн-студии</p>	<p>Здравствуйте! Меня зовут____(имя менеджера), а вы продаете уже готовые экземпляры мебели или можно у вас заказать мебель по индивидуальному эскизу? Ждем ответ. А какие вы фасады используете при изготовлении мебели? Ждем ответ (цель: разговорить и вовлечь в диалог клиента) А где заказываете? Ждем ответ</p> <p>Смотрите, мы как раз поставляем фасады и работаем на рынке уже 15 лет.. Вы наверняка о нас слышали. Компания “_____” . Дело в том, что сейчас мы расширяемся и предлагаем вам, в качестве знакомства с нами, первый заказ на фасады. Мы сделаем его ниже по цене, чем у конкурентов. Чтобы вы понимали на реальных цифрах, я предлагаю вам рассчитать заказ. У вас сейчас есть заказ на просчет или смета уже рассчитанная?</p> <p>Если продавец говорит, что я не принимаю решение, а только директор, то берем контакт директора и выходим на него.</p> <p>Если нет заказа: Имя клиента, тогда смотрите, как мы можем сделать: у вас наверняка есть пару предложений по старым заказам, которые вы выполнили, верно? Давайте тогда просчитаем любой выполненный ваш заказ, заодно вы сразу сравните по ценам, по материалам. Кроме того, в наш шоу-рум можно привести своих клиентов. У нас частая практика, вы просто говорите кто должен приехать мы встретим и назовем вашу цену. На прямую с клиентами мы категорически не работаем. Какой заказ будем просчитывать?</p>