

## 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)

<p><b>Установление контакта</b></p> <p><b>Вариант 1. Мебельщики, посредники, ремонт</b></p>	<p>Здравствуйте, вы занимаетесь изготовлением мебели? <b>(Ждем подтверждение)</b></p> <p>Подскажите, а вы фасады где заказываете? <b>(получаем ответ)</b> Есть уже постоянный поставщик?<b>(получаем ответ)</b></p> <p>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? <b>(Ждем ответ).</b></p> <p><b>Если клиент говорит, что заказ есть:</b> 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?</p> <p><b>Если сейчас нет заказа на просчет.</b> <b>Имя клиента</b>, 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.</p> <p><b>Какой заказ будем просчитывать?</b></p> <p>,</p>
<p><b>Вариант 2. Дизайнеры</b></p>	<p>Здравствуйте, это _____ <b>(имя менеджера)</b>, вы занимаетесь дизайном интерьеров?<b>(Да)</b></p> <p>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?</p> <p>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?

**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?

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](#)

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?

Если продавец говорит, что я не принимаю решение, а только директор, то берем контакт директора и выходим на него.

**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?

### Вариант 3. Салоны мебели, дизайн-студии