Первичный диалог

Приветствие

ИИФЯ, добрый день! Это ИИФЯ, Ирина звоу? ____, компания «Управляй светом», электрокарнизы. Вижу интересовались электрокарнизом, давайте обсудим детали.

Как Вас зовут? - если нет имени

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТИ 1 этап

ИМЯ____, уточню у Вас буквально несколько важных моментов.

Приветствие

- Вы интересовались электрокарнизом для штор или нет?
- Все верно? У нас есть 20 лет на крутые, интересные были бы рассказать?
- Актуально для вас вопрос?
- Добрый день. Меня зовут ____, подскажите вы интересовались на тему шторы карниз?
- Меня зовут ____ подскажите вы интересовались на тему карниз?
- Почему выходит так как оно в производстве цена
- Вы интересовались, верно?

Временное понимание совершения сделки

1. Расскажите в двух словах о вашем проекте/ Расскажите какая задача? что мы должны сделать?
   - 2. Это квартира или дом
     - 3. На какой стадии ремонт , сейчас находится?
       - СПЛЩЕН И ВЫСОРЕН
     - ГИПС
   - СПЛЩЕН И ВЫСОРЕН

Объем сделки

1. Сколько окон планируется?
2. Что нужно? (карнизы, рулонки, ремки, жалюзи)
3. Вы по дизайн проекту работаете?
   - СПЛЩЕН И ВЫСОРЕН

Технические предпочтения

1. Как планируете отрулять — с телефона, голосом или выключателем?
2. Что ключевое? Шуч, надежность, функционал, цена? На чем нам сделать акцент?
3. Вы из какого города?
   - ЭКИПИРОВАЛИ ПРОМКЛИМАТ
   - ЭКИПИРОВАЛИ ПРОМКЛИМАТ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ОСНОВАННАЯ НА ЗАПРОСАХ КЛИЕНТА и после ЗАКРЫТЫХ ПРЯМЫХ ВОПРОСОВ

Хорошо, давайте расскажу, как раз для вашего объекта, мы можем сделать:
1.
2.
3.
Мы работаем с производителями А-СК, которые что:
1. Гарантия что службе более 20 лет
2. Изготовлено по немецким технологиям
3. Могут разделить в любому систему умного дома
4. Подскажем по цене и известно, на каком проекте нет
5. У нас широкая линейка устройств для автоматики (подрулевая каретка и розетка)
7. Гарантия 5 лет

ЗАКРЫТЫЕ ПРЯМЫЕ ВОПРОСОВ ОТ ЗАКАЗЧИКА

- Сколько стоит?
  - Для ориентира: подобные проекты стоит от 3 до 7 рублей, для точного расчета, нужно больше информации. Обычно свои специалисты выезжают на замер
  - А Вы какой бюджет планируете?
- Какие сроки производства?
- Подключение к умному дому

ЗАМЕР

ОТВЕТИТЕ НА ВСЕ ВОПРОСЫ

Чтобы рассчитать точную стоимость ВСЕГО проекта и избежать ошибок, нужен замер

Наш инженер не просто делает замер, он:

- Подготавливает чертежи и тех документацию для ваших электриков по выводу проводов
- Предоставляет образцы тканей/Драйверы/ приводов
- Составляет ТЗ для проектирования ниш для "потолочников" или строя Бриздер
- Рассчитаем итоговую стоимость

Конкретные действия

Замер не хочу/Дайте КП

- Для расчета стоимости нужны следующие данные
  - Количество изделий
  - Размеры
  - Тип управления

1. Какие дни на этой неделе вам удобнее? или
2. Давайте согласуем конкретные даты для замера

Программируем на след.шаг

- Сегодня, подготовлено для вас предварительное коммерческое предложение и свяжусь с вами для презентации Договоримся?
- После замера, в течении нескольких часов я подготовлю итоговое коммерческое предложение и свяжусь с вами для презентации Договоримся?

- ДЕТАЛИ
  - Полный адрес для выезда
  - Лучший номер для связи с инженером
  - Вам как лучше напомнить? (звонок/ мессенджер)
    - Личная гарантия
      «Я лично гарантирую, что если замер/ проектирование или замер/ монтаж/ подрулевая каретка или розетка будет - я сам переделаю. Если по какой то причине не устраивает - я сам переделаю вам до конца дня»

ОТРАБОТКА 2 ШАГ сделки

Отлично, мы с Вами в КП указали тип интерфейса KNX, а Вы Ирина, не рассматривали? "Можем сейчас сделать цену на Ирину тоже же как на ИИФЯ

Как я говорил ранее, что мы после замера подготовим ТЗ для электриков и ТЗ для заказ, представлю в этому этапу

ИИФЯ, сказала, адекватная цена получается и мы согласны начать на этой неделе

Добрый день! ИИФЯ, Александр компания "Управляй светом" электрокарнизы, в понедельник:
1. С вами общаемся, я отправил вам расчет
2. Делали замер, я прислал итоговый расчет
Хочу пару важных моментов обсудить

Приняли, тогда я кратко в WhatsApp сообщу, посмотрите как удобнее

Отлично, мы с Вами в КП указали тип интерфейса KNX, а Вы Ирина, не рассматривали?

Почему так как оно в производстве цена

Вы интересовались, верно?

Все верно? У нас есть 20 лет на крутые, интересные были бы рассказать?

Актуально для вас вопрос?

Добрый день. Меня зовут ____, подскажите вы интересовались на тему карниз?

Меня зовут ____ подскажите вы интересовались на тему шторы карниз?

Добрый день! ИИФЯ, Александр компания "Управляй светом" электрокарнизы, в понедельник:
1. С вами общаемся, я отправил вам расчет
2. Делали замер, я прислал итоговый расчет
Хочу пару важных моментов обсудить

Первичный диалог

Приветствие

Ирина, добрый день! Это ИИФЯ, компания «Управляй светом». Вижу вы интересовались:
1. Вижу интересовались, электрокарнизы или
2. Вижу вы оставили заявку на нашем сайте, давай обсудим детали

Как Вас звут?

Ирина, уточню буквально пару важных моментов

1. В двух словах, какой проект у Вас?
2. Расскажите о вашем проекте
3. Это квартира?
   - Дом? Квартира?
   - А на какой стадии сейчас ремонт?
4. Что мы должны сделать?
5. В двух словах, что за проект у Вас? Что мы должны сделать?
   - А сколько вообще окон планируется?
   - Что нужно? (карнизы, ремки, рулонки, жалюзи?)
   - Вы по дизайн-проекту работаете?

Вашу задачу понял, точно к нам, мы договоры.
1. Ответ на вопрос клиента
2. Ответ на вопрос клиента

А как подсказите
Как планируете отрулять — с телефона, голосом или выключателем?

НИФЯ презентация

Чтобы рассчитать точную стоимость ВСЕГО проекта, просчитав ваш замер, на этой неделе удобно?

Договаривались, я контролирую, вам перезвоню

Добрый день! ИИФЯ, Александр компания "Управляй светом" электрокарнизы, в понедельник:
1. С вами общаемся, я отправил вам расчет
Ирина
2. Делали замер, я прислал итоговый расчет

1. Хочу пару важных моментов обсудить
2. Хочу по ним вопрос обсудить
3. Можно чтобы кратко сокучить главную выгоду

Пара минут, нормо?

Отправил итоговый расчет, чтобы нам двигаться дальше, уточните по бюджету у вас есть замечания или можно готовить документы?

Дедлайн

Цена - это единственное что останавливает?

У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список

Понял, понял, вопрос, бюджета нахуй, вопрос, что вы хотите сделать? Цена вещь, обсуждаемая

Ясно, ясно, мы до конца недели все условия договора согласовать все в силе, я вам тогда напоминание вам в мессенджер пришлю?

Хорошо, главное что хотел уточнить, по бюджету вопросов нет? Если вопросов нет то на этом тогда будет - я на связи

Понял Вас, уточню буквально момент Штукатурку у Вас на этом номере работает, нет?

Хорошо, я тогда перезвоню Вам завтра в 15

Понимаю, понимаю, я сейчас еще раз проработаю, чтобы вы не волнуйте мы посмотрите сегодня, я с вами перезвоню, чтобы возможные корректировки обсудить или следующий шаг, хорошо?

Первичный диалог

Приветствие

Ирина, добрый день! Это ИИФЯ, компания «Управляй светом». Вижу вы оставили заявку на нашем сайте, давай обсудим детали

Как Вас звут?

Ирина, уточню буквально пару важных моментов

1. В двух словах, какой проект у Вас?
2. Расскажите о вашем проекте
3. Это квартира?
   - Дом? Квартира?
   - А на какой стадии сейчас ремонт?
4. Что мы должны сделать?
5. В двух словах, что за проект у Вас? Что мы должны сделать?
   - А сколько вообще окон планируется?
   - Что нужно? (карнизы, ремки, рулонки, жалюзи?)
   - Вы по дизайн-проекту работаете?

Вашу задачу понял, точно к нам, мы договоры.
1. Ответ на вопрос клиента
2. Ответ на вопрос клиента

А как подсказите
Как планируете отрулять — с телефона, голосом или выключателем?

НИФЯ презентация

Чтобы рассчитать точную стоимость ВСЕГО проекта, просчитав ваш замер, на этой неделе удобно?

Договаривались, я контролирую, вам перезвоню

Добрый день! ИИФЯ, Александр компания "Управляй светом" электрокарнизы, в понедельник:
1. С вами общаемся, я отправил вам расчет
2. Делали замер, я прислал итоговый расчет
Хочу пару важных моментов обсудить

Пара минут, нормо?

Отправил итоговый расчет, чтобы нам двигаться дальше, уточните по бюджету у вас есть замечания или можно готовить документы?

Дедлайн

Цена - это единственное что останавливает?

У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список

Решение клиента

Все хорошо

- Дожим 3 этап
  - Ирина, чтобы вы не переживали, давайте сразу по рукам договор, это гарантирует вас твердую цену, и УЖ постоянно подрывает цену
  - Понимаю, сумма внушительная давайте разобьем на 3 части без переплат: 50% сейчас, 25% перед поставкой, 25% после сдачи объекта, так сумма будет более комфортной
  - Давайте начнем с предоплаты в 50%, этого достаточно, чтобы я забронировал для вас нотеры и профиль на складе и вас все в графике производства Остальные - перед после установки
  - Для вашего проекта нужны СТЕЛЛТЕЛЕЙРЫ ЗЕЛЕНЫЕ, мы их закажем, но нам нужно остаться предоплату 5 наших складах, чтобы я мог их закрепить за вами, нужно внести символическую предоплату в 5-10%
  - Знаете что? Давайте я на себя смит сделаю вам встречу, пусть в подарок или что по ещё вопросы, я с ними разберусь, я с ними работать с ними нужно всего лишь подрезаться на этой неделе
  - При заключении дог на этой неделе, мы дарим скатерти на сумму 70 000 руб, сможете выбрать ткань для зала, представлю выгодно
  - При внесении предоплаты сегодня, а от просто перед, добавлю 17 лет к обещанной гарантии, вы получаете 6 лет защиты вместо 5
  - Вы можете внести 50% в течение 3 дней, пока мы готовим мертежи и ТЗ, вы в праве отказаться и мы вернем предоплату полностью
  - У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список
  - Поэтому, все вопросы мы снели, давайте я выставлю счет на 50% предоплаты, чтобы запустить вашу систему в работу?
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
  - Подписание

Не устраивает

- 1. «Дорого» (Бюджет)
  - Мы с Вами в КП указали тип интерфейса KNX, а Вы Ирина, не рассматривали? "Можем сейчас сделать цену на Ирину тоже же как на ИИФЯ
  - Как я говорил ранее, что мы после замера подготовим ТЗ для электриков и ТЗ для заказ, представлю в этому этапу
  - ИИФЯ, сказала, адекватная цена получается и мы согласны начать на этой неделе
  - Понимаю, вопрос, что вы хотелось бы сделать дешевле, но мы с вами уже прошли этапы замера, подготовки ТЗ, согласования с клиентом и отработки всех возражений и у нас уже есть готовый проект, что вы хотите сделать? Цена - это единственное что останавливает? Если то цена для договорного вы купите?
  - Вы можете внести 50% в течение 3 дней, пока мы готовим мертежи и ТЗ, вы в праве отказаться и мы вернем предоплату полностью
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
  - У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список
  - Поэтому, все вопросы мы снели, давайте я выставлю счет на 50% предоплаты, чтобы запустить вашу систему в работу?
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
- 2. «Дорого» (Бюджет, и не важно что производитель)
  - Мы с Вами в КП указали тип интерфейса KNX, а Вы Ирина, не рассматривали? "Можем сейчас сделать цену на Ирину тоже же как на ИИФЯ
  - Как я говорил ранее, что мы после замера подготовим ТЗ для электриков и ТЗ для заказ, представлю в этому этапу
  - ИИФЯ, сказала, адекватная цена получается и мы согласны начать на этой неделе
  - Понимаю, вопрос, что вы хотелось бы сделать дешевле, но мы с вами уже прошли этапы замера, подготовки ТЗ, согласования с клиентом и отработки всех возражений и у нас уже есть готовый проект, что вы хотите сделать? Цена - это единственное что останавливает? Если то цена для договорного вы купите?
  - Вы можете внести 50% в течение 3 дней, пока мы готовим мертежи и ТЗ, вы в праве отказаться и мы вернем предоплату полностью
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
  - У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список
  - Поэтому, все вопросы мы снели, давайте я выставлю счет на 50% предоплаты, чтобы запустить вашу систему в работу?
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
- 3. «Дорого» у другого дилера
  - Мы с Вами в КП указали тип интерфейса KNX, а Вы Ирина, не рассматривали? "Можем сейчас сделать цену на Ирину тоже же как на ИИФЯ
  - Как я говорил ранее, что мы после замера подготовим ТЗ для электриков и ТЗ для заказ, представлю в этому этапу
  - ИИФЯ, сказала, адекватная цена получается и мы согласны начать на этой неделе
  - Понимаю, вопрос, что вы хотелось бы сделать дешевле, но мы с вами уже прошли этапы замера, подготовки ТЗ, согласования с клиентом и отработки всех возражений и у нас уже есть готовый проект, что вы хотите сделать? Цена - это единственное что останавливает? Если то цена для договорного вы купите?
  - Вы можете внести 50% в течение 3 дней, пока мы готовим мертежи и ТЗ, вы в праве отказаться и мы вернем предоплату полностью
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
  - У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список
  - Поэтому, все вопросы мы снели, давайте я выставлю счет на 50% предоплаты, чтобы запустить вашу систему в работу?
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
- 4. «Дорого» (Бюджет)
  - Мы с Вами в КП указали тип интерфейса KNX, а Вы Ирина, не рассматривали? "Можем сейчас сделать цену на Ирину тоже же как на ИИФЯ
  - Как я говорил ранее, что мы после замера подготовим ТЗ для электриков и ТЗ для заказ, представлю в этому этапу
  - ИИФЯ, сказала, адекватная цена получается и мы согласны начать на этой неделе
  - Понимаю, вопрос, что вы хотелось бы сделать дешевле, но мы с вами уже прошли этапы замера, подготовки ТЗ, согласования с клиентом и отработки всех возражений и у нас уже есть готовый проект, что вы хотите сделать? Цена - это единственное что останавливает? Если то цена для договорного вы купите?
  - Вы можете внести 50% в течение 3 дней, пока мы готовим мертежи и ТЗ, вы в праве отказаться и мы вернем предоплату полностью
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
  - У нас есть спецпредложение, все что подписывает договор до пятницы, получает ____ в подарок! Но Бонус действует только при внесении предоплаты! Давайте я включу вас в список
  - Поэтому, все вопросы мы снели, давайте я выставлю счет на 50% предоплаты, чтобы запустить вашу систему в работу?
  - Давайте я просто внесу вас в реестр заказов, для этого нужно только договорной !! подготовлю договор и с этого момента ваш проект переходит для подрядчиков. Вы согласны? Вы согласны внести символическую 5% для брони
- 5. «Сейчас не до карнизов» (нужа, ремонт в ноу)
- 6. «Идет, когда работа по ремонту у конкурентов?»
- 7. «Я просто хотел понять цены» (шопинг)
- 8. «Подумаю»
- 9. «Перезвонить через 2 недели/через 2 месяца»
- 10. «Технологическая заложили бюджет и не готовы тратить много»
- Подгрева 11
- Подгрева 12
- ЛОЯЛЬНОСТЬ

Нет

- 1. Бриздерыы сейчас нахуй? Есть 2 замера?
- 2. Хорошо, главное что хотел уточнить, по бюджету вопросов нет? Если вопросов нет то на этом тогда будет - я на связи
- 3. Понял Вас, уточню буквально момент Штукатурку у Вас на этом номере работает, нет?
- 4. Хорошо, я тогда перезвоню Вам завтра в 15
- 5. Понимаю, понимаю, я сейчас еще раз проработаю, чтобы вы не волнуйте мы посмотрите сегодня, я с вами перезвоню, чтобы возможные корректировки обсудить или следующий шаг, хорошо?

Да

- 1. Бриздерыы сейчас нахуй? Есть 2 замера?
- 2. Хорошо, главное что хотел уточнить, по бюджету вопросов нет? Если вопросов нет то на этом тогда будет - я на связи
- 3. Понял Вас, уточню буквально момент Штукатурку у Вас на этом номере работает, нет?
- 4. Хорошо, я тогда перезвоню Вам завтра в 15
- 5. Понимаю, понимаю, я сейчас еще раз проработаю, чтобы вы не волнуйте мы посмотрите сегодня, я с вами перезвоню, чтобы возможные корректировки обсудить или следующий шаг, хорошо?

Понять что нужно | Дать первые ответы и рассказать что мы можем | Назначить замер | Закрыть все вопросы | Продать

Presented with xmind