12 вопросов

которые помогут продать клиенту в WhatsApp

1. Что хочу от клиента?

Человек написал — поставьте цель переписки. Фокус нужен, чтобы точнее подобрать аргументы и не водить клиента кругами.

Если поняли, что поставили не ту цель — меняйте. Но сначала убедитесь, что новая достижима в мессенджере.

2. Клиент поймет, чего я от него хочу?

Да, если вы напишете по делу и не будете пытаться «продать» все и сразу. Хотите, чтобы клиент сделал — не усложняйте ему задачу.

У вас можно заказать бункер?

Конечно! Мы делаем пирамидальные, прямоугольные и комбинированные. Давайте встретимся и обсудим ваши пожелания лично. Когда вам удобно? Кстати, вы подписаны на нас в инсте? Профиль @4udobunker ✗

3. Я веду клиента или он меня?

Расклад такой: продавец продает, клиент — покупает. Не надо ждать, что человек сам приведет себя к покупке. Ответственность ваша — вам и рулить.

Да, можно. Давайте обсудим проект лично. Когда вам удобно? ✓

4. А он точно сделает?

Заставить клиента вы не можете. Зато можете задать вопросы, которые подтолкнут его в нужном направлении.

Встречаться на улице слишком опасно. Посчитайте цену приблизительно

5. Предложение выглядит убедительно?

Нет, если вместо конкретного предложения клиент получает слезливые мольбы. Дайте фактам и выгодам работать за вас — упрашивать не придется.

Но другово выхода нет (Цена зависит от многих факторов. Может быть, если вы не сильно против, мы все таки договоримся о встрече? 🙏🙏🙏

Мы —👍, честно-честно ✗

6. В глазах клиента — я ок?

Будьте умничками: не ставьте эмодзи вместо слов, проверяйте текст на опечатки и ошибки.

7. Клиент ранен в сердце?

Четко сформулируйте выгоду для клиента. Если он осознает, насколько предложение крутое, то сделает все, что вы предлагаете.

Цена зависит от проекта: площади, оборудования, укреплений.

Чтобы составить смету, инженеру нужно записать ваши пожелания, сделать замеры и подготовить проект.

Вам идти никуда не нужно. Инженер приедет к вам в любое время: даже вечером и на выходных.

Не бойтесь за безопасность данных. Мы подпишем договор о неразглашении и унесем координаты вашего бункера в могилу :* ✓

8. Почему клиент может слиться?

Потому что в предложении есть слабые места: незакрытые возражения или недостаток аргументов.

Посмотрите, какие возражения вы закрываете. Ничего не упустили?

9. Это максимум заботы?

Если вы можете сделать какую-то работу за клиента — делайте. И клиента порадуете, и результата добьетесь быстрее.

Ок

10. Сообщение удобно читать?

Простыня текста пугает. Разбейте сообщение на абзацы, расставьте отступы и пробелы. Читать точно станет проще.

По нашему внутреннему ощущению длина абзаца не должна быть больше четырех строк. Если каждый еще отделять отступом, то вообще красота будет.

11. Уместно отправить голосовое?

Нет. В 99% случаев голосовые — чистое издевательство. У клиента не всегда есть время, желание и наушники, чтобы их слушать. Не ленитесь — отвечайте текстом.

Отправить к вам инженера? ✓

Ладно, буду ждать в четверг в 19:30

12. Мы точно договорились?

Подвести итог разговора — святая обязанность продавца. Задавайте вопросы, чтобы убедиться, что клиент вас понял и все сделает.

Wazzup

Еще про правила переписки в блоге Wazzup