ПРОДАЖИ

Карта возражений

Инструмент: Карта возражений

Собрать возражения, написать ответы и перестать отвечать на «дорого» скидкой

ВРЕМЯ
4 часа на сбор и карту, 15 минут в неделю на тренировку

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
На каждое возражение: частота, вопрос, ответ, доказательство.

1 Сбор возражений

серые строки: пример заполнения

Дата	Возражение дословно	Продавец	Чем закончилось
12.11	«Дорого, у соседей делали дешевле»	Ринат	ушёл думать

2 Карта

серые строки: пример заполнения

Возражение	Частота, %	Уточняющий вопрос	Ответ	Доказательство
Дорого	38	Дорого по сравнению с чем?	Сравним, что входит в цену	фото работ, гарантия 10 лет

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

Возражение	Частота, %	Уточняющий вопрос	Ответ	Доказательство

3 Правила

- [ ] Скидка не первый ответ на возражение
- [ ] Сначала уточняющий вопрос, потом ответ
- [ ] Каждый ответ заканчивается вопросом о следующем шаге
- [ ] Новые возражения записываются в таблицу

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Конверсия: плюс 5-10 пунктов
- Сделок со скидкой меньше
- Возражения записываются каждую неделю
- Тренировка раз в неделю

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба