ПРОДАЖИ

Повышение цены

Инструмент: Письмо о повышении цены

Скажи клиентам о новых ценах заранее, честно и с выбором

ВРЕМЯ
1 день

УРОВЕНЬ
базовый

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Заполни расчёт, письмо и звонки.

1 Расчёт

Рост затрат, %

Повышение цены, %

Дата объявления

Дата новых цен

Условие по старой цене

2 Текст письма

3 Звонки ключевым клиентам

Клиент	Объём в месяц, ₸	Кто звонит	Реакция	Договорённость

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

Клиент	Объём в месяц, ₸	Кто звонит	Реакция	Договорённость

4 Возражения и ответы

серые строки: пример заполнения

Возражение	Ответ
Уйдём к конкурентам	Давайте сравним полную стоимость с доставкой и сроками

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Предупреждение: за 2-4 недели
- Ключевым позвонили: 100%
- Потеря клиентов: до 5%

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ

СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА

ТРЕКЕР BS

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