

КОНТАКТ С КЛИЕНТОМ

1. Согласен, на рынке множество различных ценовых предложений. Исходя из того, что за одни и те же деньги клиент может получить разное количество услуг или одинаковое количество услуг разного качества, скажите, о каком качестве должна идти речь, чтобы Вы стали рассматривать услугу?

2. Согласен, ценность предложения может быть видна не сразу. Исходя из того, что как правило, любой коммерческий ищет пути либо увеличения прибыли, либо уменьшения издержек, у меня к Вам вопрос: «А что для Вас еще является важным помимо стоимости при выборе поставщика?»

3. Имя..., согласен – большинство компаний сразу отправляют коммерческие предложения на почту. Исходя из того, что мы сейчас как раз подготавливаем коммерческое именно для Вашей компании, мне необходимо задать ему пару уточняющих вопросов на тему «на какие позиции нам имеет смысл обратить особое внимание при подготовке» перед отправкой. Простите, с первого раза не запомнил: скажите еще раз как его зовут? – Соединяйте.

4. ИМЯ, лично я вряд ли могу быть Вам интересен. Да и компания наша сама по себе – скорее всего тоже. А вот то, что Вам действительно может быть интересным – это дополнительная прибыль, которую Вы получите от совместной работы. И чтобы уйти из обещаний в конкретику, скажите....?

5. Действительно стоящих предложений на рынке не много. Это факт. Именно по этой причине я подготовил аргументы в пользу «за», которые буду один за другим показывать Вам, а Вы уж сделаете выбор, насколько мое предложение стоящее. Начнем с

ЕСТЬ ПОСТАВЩИК

1. Согласен, постоянный деловой партнер – это стабильность для бизнеса. Исходя из того, что поставщик поставщику–рознь и время от времени возникают действительно выгодные предложения, у меня к вам вопрос: по каким критериям Вы обычно подбираете поставщиков?

2. Именно поэтому имеет смысл рассмотреть еще один вариант. Это позволит вам сравнить с уже имеющимися условиями, может фишки какие увидите, может свой какой-то дополнительный вопрос решите. Как вам такой вариант: сравнить условия, цену, обменяемся опытом и потом уже окончательно решите - работать с нами выборочно или на постоянной основе?

3. Согласен, удобно работать с проверенным поставщиком. Исходя из того, что для многих важным в работе с поставщиками является, как правило, надежность компании, гарантии, какие-то эксклюзивные договоренности, скажите: А что для Вас является Важным в работе с поставщиком?

4. Согласен, я тоже ничего менять не буду, если только не попадется действительно выгодное предложение. Исходя из того, что выгодность предложения сложно оценить не изучив его детально, не посмотрев отзывы клиентов и не просчитав конкретный результат у меня к вам вопрос: «Когда мы это сможем сделать, чтобы вы могли быть спокойны и знали, что наши слова не расходятся с делом?»

5. Стабильный деловой партнер – это опора любого бизнеса. Что скажете, если эта опора усилится еще одним китом?

ПРОДАЖА ВСТРЕЧИ

1. Действительно, покупая различные товары не всегда сразу понятно, за что платишь. Как раз на встрече мы сможем вместе просчитать все возможные варианты. Что у Вас со временем, скажем, в пятницу во второй половине дня?

2. Имя... , чтобы сформировать полную картину, порой не всегда достаточно коммерческого и описание с ценами. Куда эффективнее посмотреть возможное сотрудничество в разрезе показателей прибыли и воочию убедиться, что Вам это подходит. Именно поэтому предлагаю встретиться и уточнить, как именно мы можем сотрудничать. И уже по результатам встречи Вы сделаете какой-то выбор. Что скажете, если я подъеду к Вам завтра после 15:00?

3. Да могу отправь все на почту, Имя, и при этом мой опыт показывает, после e-mail, клиенты все равно приезжают к нам в офис, чтобы обсудить все подробности и внести предоплату. Но это, как правило, бывает в тех случаях, когда сроки не такие короткие. Учитывая, что у вас немного времени, предлагаю не тратить его на электронную переписку, а начать делать. Я обычно работаю с 10 до 20-00, вы в какое время можете подъехать?

4. Не имеет смысла что-то менять, пока не увидел в другом явной выгоды для себя. Поэтому сначала просто знакомство и первые выводы о выгодности предложения. В связи с этим у меня вопрос – когда встречаемся обсудить возможные варианты?

СКИДКИ. ДОРОГО

1. Да, конечно. Скидки всегда предусмотрены для следующих ситуаций: - при заказе от XXX/ заключении контракта на XXX/ при акциях и распродажах. Если что-то попадет под наш случай, мы обязательно сделаем скидку. Скажите, о каком объеме мы говорим?
2. Если через 7 минут у Вас возникнет мысль «Было бы здорово внедрить это в работу нашей компании» - будет для Вас это по-прежнему дорого?
3. Имя, прежде, чем говорить о цене, имеет смысл поговорить о качестве. Потому как это один из основных факторов, который цену формирует. Скажите, о каком качестве должна идти речь, чтобы предложение Вас устроило?
4. Деньги, как правило, вопрос технический. Мне сейчас гораздо важнее понимать, что Вам это принципиально интересно. Это ведь так?
5. Да, из-за многообразия предложений начинаешь сравнивать из по цене –сам так делаю. Только насколько это эффективно? Потому как потом все равно убеждаюсь, что-то качество, которое меня устроит, стоит больше, чем самая минимальная цена на рынке. Скажите, а о каком качестве мы с Вами в принципе говорим?
6. Можно полагать, что речь идет скорее не столько о вкладывании, сколько о том, что вы получите, если вложите деньги. Ведь именно это важно для вас, не так ли?