

**Как создать
дополнительный поток покупателей
в мебельные магазины.
Организация процесса продаж с помощью НАРАБОТОК**

**Вебинар
для руководителей, управляющих,
администраторов торговых точек**

Максимально полезен для компаний, имеющих:

- более 5 торговых точек
- более 500 кв. м.
- более 5 продавцов

Состоится: 27 июля

Продолжительность: 3 часа.

Начало - 10.00 по московскому времени

10:00 - 11:30 - 1-ая часть
11:30 - 11:45 - перерыв
11:45 - 13:15 - 2-ая часть
Время указано московское.

**Руководителю необходимо знать способы создания
дополнительного потока покупателей на торговые точки, не
дожидаясь осложнений.**

Ещё можно было бы назвать этот вебинар: «Как выжать максимум из имеющегося скудного потока покупателей!»

Увеличить первичный поток - дело непростое, но можно создать вторичный ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ поток посетителей. Из тех, кто ушёл «думать».

С помощью него легче ощутимо поднять продажи, и делается это с помощью технологии “Наработок”.

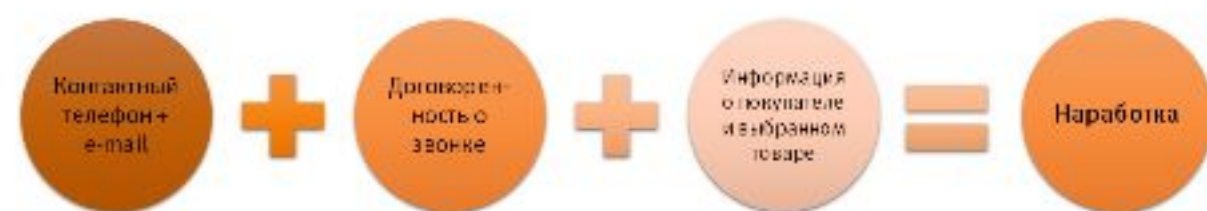
Что такое Наработка?

Наработка - полученная и занесенная в CRM (или в специальной разработанный бланк в Excel, Google Формы и т.д.) информация о посетителе вашего мебельного магазина (портрет покупателя).

Информация включает:

- коллекции мебели, о которых говорили,
- примерный бюджет/расчет заказа,
- контактную информацию о покупателе и
- дату следующего контакта (например, по телефону).

По сути, наработка - это “теплый” потенциальный Клиент, о котором мы почти все знаем.



Зачем нужны вообще эти Наработки?

Покупатель осторожничает.

Покупатель выжидает.

Покупатель ждет квалифицированной консультации.

Модель потребления мебели изменилась.

А подходы к покупателю остались прежними.

Теперь уже понятно, что **большинство впервые зашедших на торговую точку посетителей, уйдут “думать”**.

И даже не потому, что продавцы плохо отработали (хотя, работают они не очень).

А потому, что покупатели “осторожничают” и выжидают.

Что делаете вы, руководители, зная эту особенность их поведения сейчас?

Некоторые - пока ничего.

Другие пробуют “заставить” продавцов брать контакты посетителей. А дальшепока ничего.

У третьих - продавцы берут контакты и даже звонят покупателям. Но продавцы говорят, что контакты дают неохотно, когда звонишь по ним, то покупатели не очень-то довольны.

У четвертых - существует уже план по наработкам и мотивация на его выполнение.

Глупо терять продажи, просто отпуская покупателя, не имея возможность влиять на него после ухода из магазина.

Значит, нужно организовать процесс продаж, учитывая новую модель потребления покупателя, а продавцов научить переводить посетителей в Нарботки и потом “дожимать” до продажи.



Как правильно организовать процесс продаж, используя Нарботки?

Весь алгоритм продаж состоит (кратко) из следующих этапов :

1. Установление Контакта
2. Мини-презентация Компании -
3. Выявление Критериев выбора

4. Презентации и расчета заинтересовавших моделей
5. Работа с сомнения и возражениями
6. Стимулирование к сделке и Перевод в Нарботку (если покупатель не готов сейчас покупать)
7. Звонки с повторным приглашением в магазин
8. Окончательное убеждение и продажа.

При этом надо еще учитывать, что посетитель может торопиться, и тогда часто этапы 2, 3, 4 могут не состояться. Нужно сразу брать контакты покупателя, а потом ему на e-mail высылать подборку мебели и расчеты. И звонить, звонить, звонить обязательно!



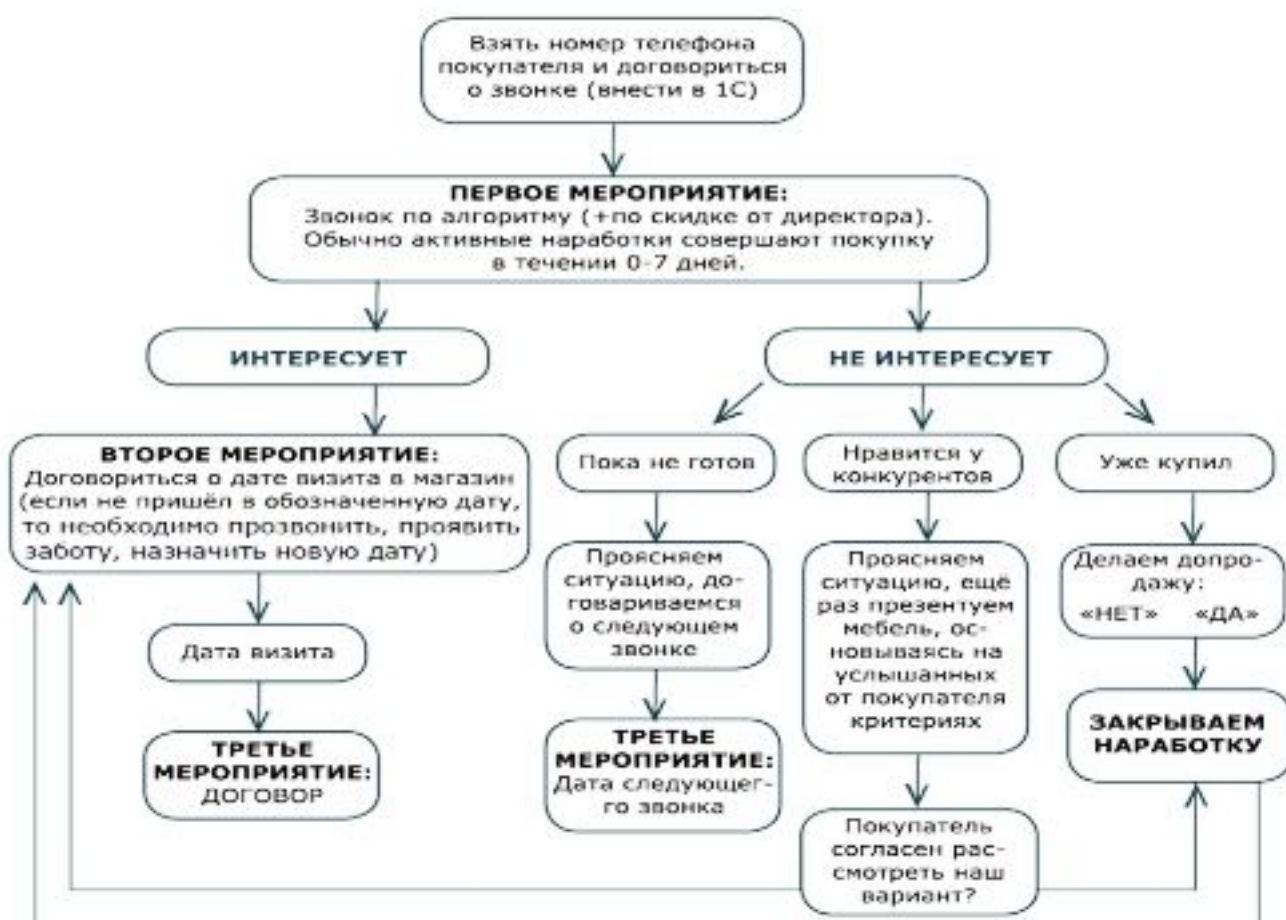
Ситуация для взятия наработки (как и когда взять наработку)

Покупатель говорит:

1. "Я спешу"
2. "Я хочу походить по ТЦ"
3. "Я сам(-а) позвоню"
4. "Я подумаю"

И ситуация 5: Когда создаем дизайн-проект покупателю и делаем расчет.

Процесс работы с Нарботками



Что вы получите, приняв участие в вебинаре:

1. Как легко получить контакты потенциального покупателя к каждой из 5-ти ситуаций.
10 поводов, которые позволяют это сделать.

2. Какие сведения о Нарботках обязательны для занесения в CRM или любые другие отчеты.

3. 2 алгоритма звонков по Нарботкам:

- Алгоритм звонка в назначенное время
- Алгоритм звонка через 15 минут в ситуации “Я еще хочу походить по ТЦ”
- Сценарии разговоров с готовыми фразами для произнесения покупателям

4. Чек-лист подготовки к звонку по Нарботке. 11 важных пунктов.

5. Что делать, если по телефону Клиент говорит:

- “Нужно еще подумать, посмотреть”
- “Планирую покупку”
- “Видал дешевле”
- “Мне показалось, что качество не очень”
- “Дорого”
- “А какие гарантии даете?”
- “Скидку дадите?”
- “Нет времени приехать”
- “Уже купил”

Дадим четкий алгоритм действий для каждого типа возражений.

6. Как обучить продавцов брать Нарботки и вести с ними работу.

7. Контроль продавцов по работе с Нарботками.

8. Мотивация продавцов на работу с Нарботками.

В результате вебинара:

- Вы сможете в течение 3-х дней наладить в своей компании процесс работы с Нарботками
- Поднять конверсию продаж с каждого посетителя
- Увеличить продажи на 15-20% (согласно нашей статистике)

КТО БУДЕТ ВЕСТИ КУРС

Сергей Александрович Александров

Основатель Международного Мебельного Кадрового Центра

Автор четырёх книг-бестселлеров для мебельщиков:

- «Секреты продаж на рынке мебели. 5 шагов построения продаж в опте и рознице»
- «18 главных вопросов, которые волнуют мебельный бизнес последние 10 лет»
- «Подготовка звёзд продаж на потоке. Просто об обучении продажам мебели»
- «Инструкция, как стать асом мебельных продаж»



Наталия Валентиновна Водянова

Бизнес-тренер, коуч

- Стаж работы в обучении персонала – более 10 лет, из них - 5 лет работы в мебельной сфере.
- В течение последних 5 лет работала бизнес-тренером в федеральной розничной сети Компании Ангстрем, занимаясь обучением, развитием и оценкой персонала. Мои ученики – это ПК, управляющие, директора как России, так и ближнего зарубежья (Казахстан, Кыргызстан, Минск, Украина).
- Провела более 300 тренингов, вебинаров. Обучила более 5000 сотрудников мебельных компаний
- Одержала победу во всероссийский конкурсе на обучение персонала «Сбербанка». За 2,5 месяца обучено около 1000 человек.



Как принять участие в вебинаре

Вебинар платный. Стоимость участия доступна даже для самой небольшой мебельной компании.

Варианты участия - выберите удобный для Вас!

БАЗОВЫЙ • Участие в вебинаре • Запись вебинара	РАСШИРЕННЫЙ • Участие в вебинаре • Запись вебинара • Курс по созданию 3-х стандартов продаж Курс по стандартам включает создание: - Стандарта №1 на установление контакта с 4-мя типами посетителей, чтобы не упустить ни одного. - Стандарта №2 на взятие контактов Посетителя и перевод его в Наработки. - Стандарта №3 на завершение разговора и закрытие сделки.	КОМПЛЕКСНЫЙ • Участие в вебинаре • Запись вебинара • Участие в Летней Школе Руководителя (ЛШР) мебельной компании Посмотрите 6 курсов, которые входят в ЛШР: 1. Как сделать свой магазин продающим с помощью законов мерчандайзинга 2. Создаем и внедряем 3 стандарта работы с покупателями, которые обеспечивают 80% продаж 3. Как управлять коллективом мебельной компании и добиваться результата 4. Как разработать систему оплаты труда, которая увеличивает продажи 5. Эффективные практики набора и оценки продуктивного персонала 6. Как выживать и развиваться компаниям, делающим или продающим мебель на заказ
1 000 руб. + 300 руб. за каждого следующего участника	9 900 руб. Для 2-х участников от компании + 1 500 руб. за каждого следующего, начиная с 3-го	29 000 руб. Для 2-х участников от компании + 1 500 руб. за каждого следующего, начиная с 3-го

Забронируйте место в 1 клик!Нажимайте на кнопку ОПЛАТИТЬ и выбирайте удобный способ оплаты. Все системы платежей, включая оплату по безналу.	Забронируйте место в 1 клик!Нажимайте на кнопку ОПЛАТИТЬ и выбирайте удобный способ оплаты. Все системы платежей, включая оплату по безналу.	Забронируйте место в 1 клик!Нажимайте на кнопку ОПЛАТИТЬ и выбирайте удобный способ оплаты. Все системы платежей, включая оплату по безналу.
<u>ОПЛАТИТЬ УЧАСТИЕ ПО ВАРИАНТУ БАЗОВЫЙ</u>	<u>ОПЛАТИТЬ УЧАСТИЕ ПО ВАРИАНТУ РАСШИРЕННЫЙ</u>	<u>ОПЛАТИТЬ УЧАСТИЕ ПО ВАРИАНТУ КОМПЛЕКСНЫЙ</u>

Остались вопросы?

Позвоните:

+7 (812) 336-43-15

8 (800) 555-00-19 (бесплатно по России)

Желаем Вам

построить достойную компанию!