Hogyan építs magadnak online értékesítési rendszert?

Reggeli kávé Szalay Ádámmal

A válságban két csoportra oszlunk

- **SZENZITIZÁTOROK**: felnagyítja a bajt, retteg a jövőtől
- **REPRESSZOROK**: elnyomja magában a félelmet, nem vesz tudomást a veszélyről

Mi a legfontosabb?

- „Hagyjunk fel az aggódással! Az aggódás ugyanis stressz állapotot idéz elő, és ez együtt jár azzal, hogy stressz hormonok árasztják el a testet.
- A stressz hormonok leállítják az immunrendszert annak érdekében, hogy a testben lévő összes energiát menekülésre vagy küzdésre lehessen használni.” – dr. Bruce Lipton

Ne veszélyeztesd magad!

- „A stressz hormonokat terápiásan is alkalmazzák szervátültetés előtt. Akibe a donorszerveket ültetik, az operáció előtt stressz hormonokat is kap azért, hogy immunrendszere ne tudjon harcolni az idegen szerv ellen.” – dr. Bruce Lipton

Mi az a formula, ami most **távol tartja** a sikert?

- Ha kiveszed az evezőidet a vízből és tehetetlenül hátradőlsz
- Ha megadod magad
- A siker most a kapcsolatok életben tartásán múlik
- A siker most a kommunikációd minőségén múlik

Mit hangsúlyozz?

- Keress előnyöket
- Miért jó, hogy a piacod otthon ül?
- Ez a legjobb időszak a tanuláshoz
- A vidéki kollégáknak így nem kell utazniuk
- Még felvételt is kaphatnak róla…

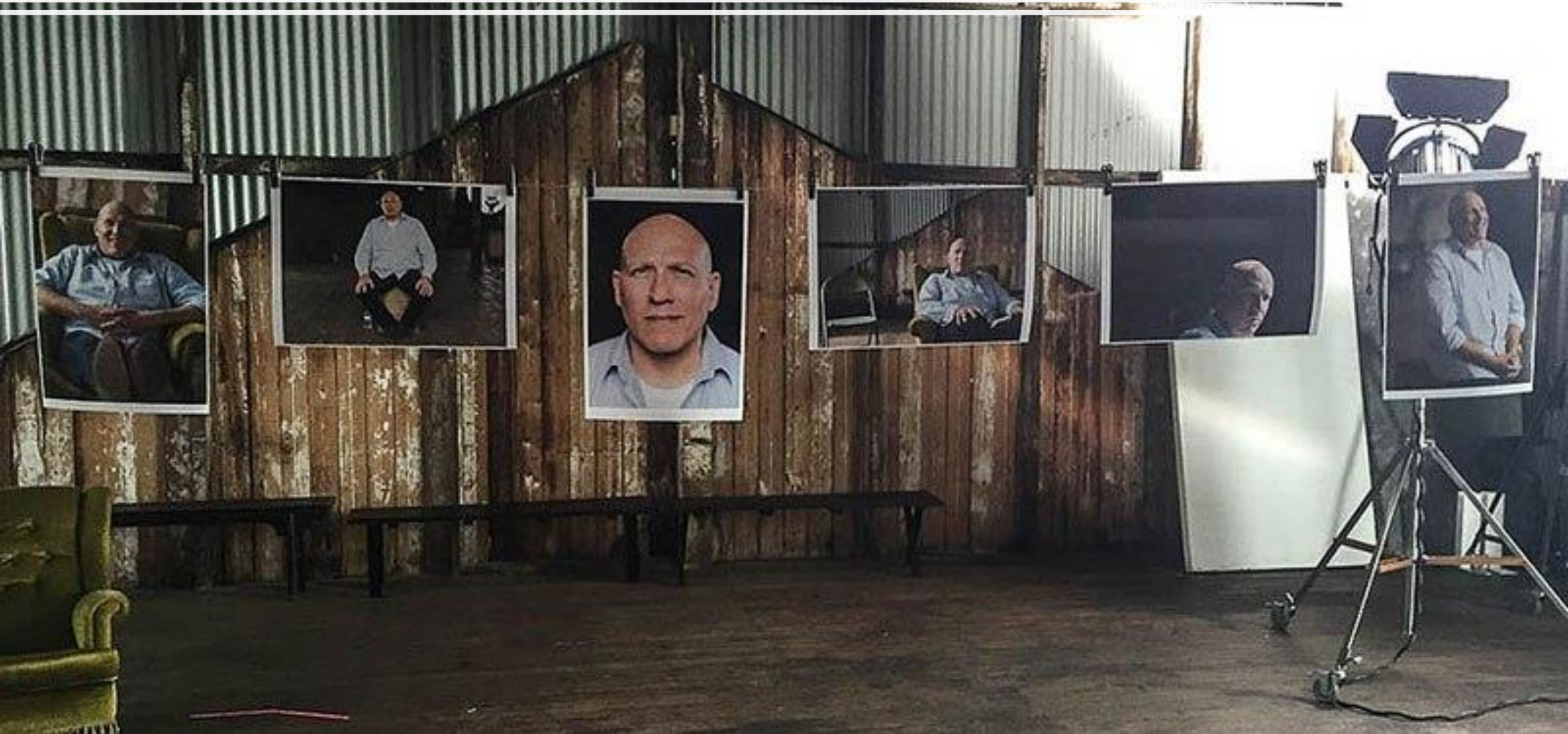
Ezt csak te tudod!

- **Limitált problématudatosság**: a vevőd lehet, nem tudja, hogy lehetőség nyílt meg előtte
- Nem tudja, hogy az online tréning most a legjobb módja a kapcsolattartásnak
- Ez az egyetlen megmaradt közösségi program, amelyik szórakoztató és hasznos is

Minden azon múlik, milyennek mutatod magad…

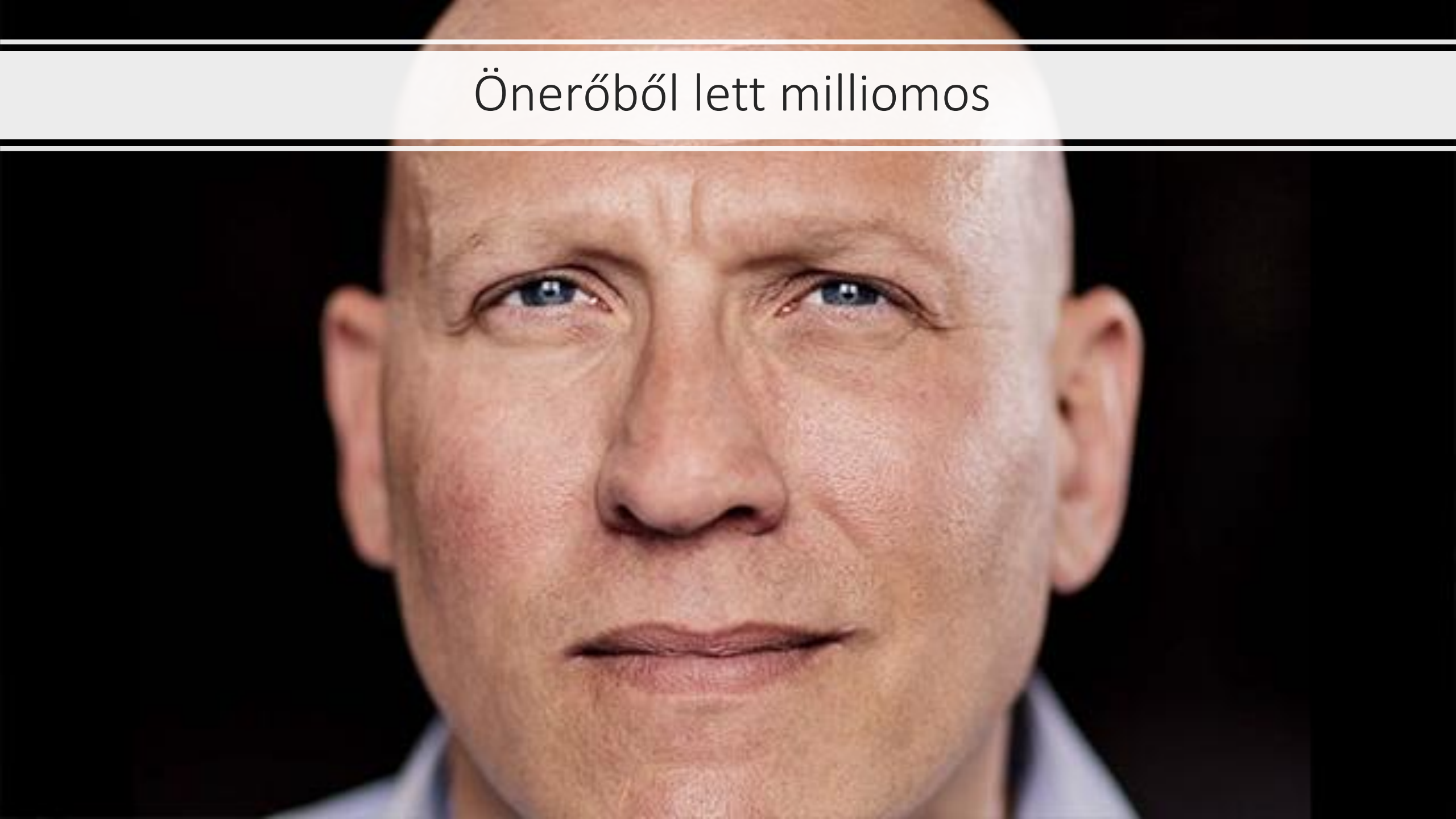
- Centralizációs gyakorlat minden reggel: felhangolódás
- Miért szeretem a munkámat?
- Milyen sikerélményeket ad?
- Mit jeleznek vissza az ügyfeleim?
- Miért vagyok hálás, hogy ezzel foglalkozhatok?

A Canon-Ausztrália trükkje



Halász

Önerőből lett milliomos



Egykori alkoholista

Priuszos bűnöző

Életmentő

Látnok

A CANON trükkjének tanulsága

A piacod olyannak AKAR látni téged, amilyennek mutatod magad

A pozíciót TE foglalod el

De neked is kell megtöltened értékes tartalommal

Miért olyan fontos ez éppen most?

- Mert arany tojásokon üldögélsz
- Az megy előre, aki a leghamarabb lép
- Mit próbálhatnál ki?
- Kit hívhatnál fel?
- Kivel szövetkezhetnél?

Keretezd át a kihívást lehetőséggé!

- A piacod minden programja hirtelen köddé vált.
- Nem megy buliba, koncertre, színházba, wellnessezni, nem utazik sehova.
- De vágyik arra, hogy szórakoztassák.
- És vágyik az emberi kapcsolatra.
- Van, aki ül a pénzén, ez igaz.
- De nem mindenki.

Mit adsz el most?

- Az otthoni vakációt
- A luxusmenedéket a hátsókertben
- Az újraértelmezett wellness-t

És te, mit adsz el most?

- Hogyan szolgálhatnám jobban a megmaradt piacomat?
- Mit találhatnék ki az elvesztett pozícióim pótlására?
- Milyen teljesen új lehetőség van mindebben?

Mit tehetsz?

- MARADJ POZITÍV: az eredményeidre koncentrálj, ne a kihívásokra!
- LÉGY KREATÍV: használj videót, használd a zoomot, használj face-time-ot, variáld a megkereséseket
- FONTOS A KITARTÁS: a dolgok nem elsőre szoktak sikerülni

Miért érdemes videózni?

- **HubSpot kutatás 2017 Q3, 3000 fős minta**
- Miként szeretne hallani arról a márkáról, amelyik felkeltette az érdeklődését?
- **54%** - videóban
- **46%** - emailben
- **41%** - képes közösségi-posztokban
- **18%** - blogbejegyzések útján
- **17%** - pdf-ben letölthető tartalmon keresztül

Robert Cialdini története Jimről

- Ezért készíts most videókat!
- Virtuálisan beenged a lakásába
- Előre megnyered a bizalmát
- És utána úgy kérhetsz, mint barát

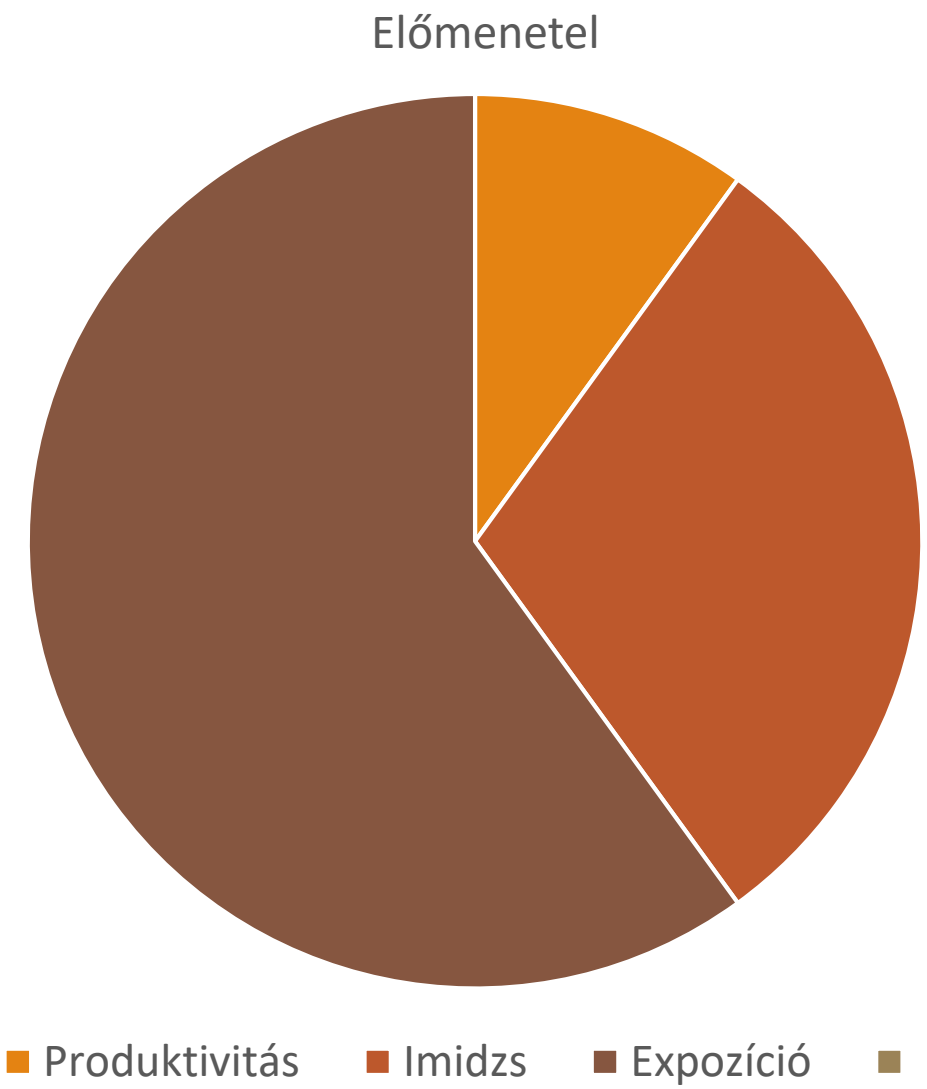
Hogyan válhatsz profivá?

- Használj súgógépet (teleprompter app)
- Használj vágóprogramot (wondershare filmora)
- Vásárolj ledfénykört és mikrofont

Nyerő kombináció

- Logikus tartalom (tények, számok, adatok)
- Érzelmi tartalom (megható, együttérzést kiváltó)
- Humor (nem bántó)

Harvey J Coleman „PIE” modellje



- P = produktivitás vagyis kiváló teljesítmény 10%
- I = imidzs 30%
- E = expozíció vagyis láthatóság 60%
- Tanulság: tedd magad láthatóvá!

Most minden a hangodon múlhat

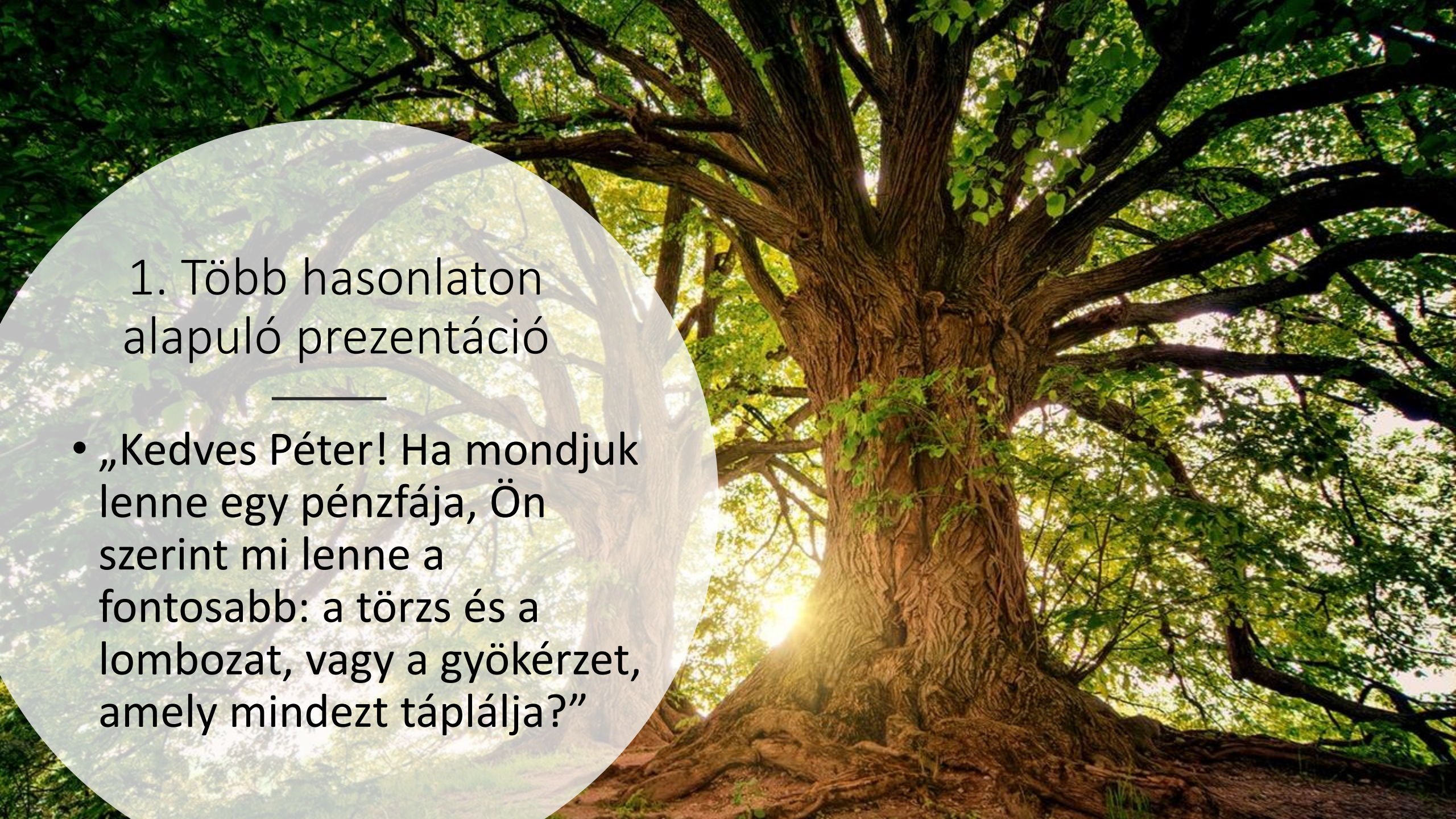
- Maradj játékos hangvételű
- Pörögj fel digitálisan – gyakorolj
- Ha te kínosan érzed magad, ő is kínosan érzi majd magát
- Válassz egy kollégát/barátot/családtagot és vele készülj, ne ügyfélen próbálkozz!

Chris Voss - túsztárgyaló

- Használd a „kalibrált nem” – taktikát!
- Nevetséges lenne megkérnem arra, hogy letöltse a zoom nevű alkalmazást a gépére?
- Nevetséges lenne, ha megkérném, hogy csatlakozzon be egy zoom videóhívásba?

4 különbség online és offline tárgyalások között

- 1. Több (elképzelhető) prezentációs koncepció
- 2. Több szervezés
- 3. Több sztorira lesz szükséged
- 4. Több visszajelzést kell kérned



1. Több hasonlaton alapuló prezentáció

- „Kedves Péter! Ha mondjuk lenne egy pénzfája, Ön szerint mi lenne a fontosabb: a törzs és a lombozat, vagy a gyökérzet, amely mindezt táplálja?”

Kontrasztos képek

- „A gyökér a fontos, hiszen derékba is vághatják a fát, ha a gyökérzet rendben van, újra növekedésnek indul. Ön jelképezi a családja pénzfájának gyökérzetét. Ha Önnel történik valami… Hadd mutassam meg, hogyan biztosíthatjuk… (4)

2. Több szervezés

- Küldj sms-t 15 perccel az online tárgyalás előtt és emlékeztesd:
- „Kedves Péter, negyed óra múlva várom virtuális irodámban, nincs más dolga, csak 14.30-kor rákattintani a korábban átküldött linkre. Köszönöm!”

Készítsd fel profin az ügyfelet!

- Zoomot fogunk használni
- Wifi-n keresztül
- Mobiltelefonnal is használható
- Töltse le az appot
- Kap tőled egy linket

3. Használj több példát!

- Kifotózhatsz képernyőfelvételeket az ügyfél-videókból
- Mutass arcokat, hitelesítsd a mondandódat
- Tedd elképzelhetővé, amiről beszélsz

4. Kérj több visszajelzést!

- Eddig érthető?
- Hogy tetszik?
- Követhető vagyok?
- Mi maradt ki?
- Hogy haladunk?

Hogyan egyeztess időpontot?

- Hogy vannak? Tudom, hogy nemcsak a piacot, hanem mindenkit személyesen is érint ez a mostani szituáció… Szeretném tudni, hogy minden rendben van-e?
- Csak azért keresem, mert megmutatnám, mivel tudok segíteni ebben a helyzetben. Most minden a biztonságról szól és ez az én terepem. Hiszem, hogy könnyebben találunk rá időt...
- Sok ügyfelem meséli, hogy mostanában felértékelődött, ha olyasvalakivel beszélhetünk, akivel nem vagyunk összezárva
- Készültem valami izgalmassal…nincs költség, szolgálat… gondolom, érdekli…

Van-e rendszered?

- **Brian Tracy:** a lényeg, a jól felépített, profi értékesítési folyamat
- Csak az tud sikeres lenni, aki tisztában van a folyamat kulcsfontosságú területeivel
- Melyik terület hány pontot kapna?

Kulcsfontosságú eredményterületek

- Új ügyfelek felkutatása (1-10)
- Bizalomépítés (1-10)
- Igények felmérése (1-10)
- Meggyőző prezentáció (1-10)
- Kifogások kezelése (1-10)
- Lezárás (1-10)
- Ajánlások gyűjtése (1-10)

Vezesd végig a vevőt az értékesítési folyamaton!

- Lásd egyben az egész rendszert
- Az ügyfél ne azt érezze, hogy eladsz neki, hanem azt, hogy ő vásárol
- Légy kiváló detektív
- Az igényei alapján építsd fel a termék értékét

downloaded from pickywallpapers.com

Összefoglalva

- Igen, felfordult egy időre a világ
- Igen, vannak kihívások, vannak bezáródó kapuk
- De van, aki most is el tud adni – tartozz közéjük
- Ki kell lépni a komfortzónából
- Új dolgokat kell kipróbálni
- El kell fogadni, hogy nem mindegyik működik
- Használd azt, ami neked bejön!