

3 рабочих способа убить возражение клиента раз и навсегда!



В продажах перед заключением сделки бывает так, что покупатель начинает сомневаться или возмущается: «Это очень дорого», «Надо подумать», «Нет денег». При этом, чем больше эмоций он вкладывает в свое возражение, тем меньше у вас шансов получить долгожданные деньги.

3 рабочих способа убить возражение клиента позволят вам держать в норме уровень кортизола и уверенно доводить продажи до конца.

1. Бумеранг

Если для покупателя цена товара высока, то просто подтвердите его сомнение, выразив свое отношение: *«Лучшие товары – дорогие товары!»* Вы можете аргументировать стоимость услуги или товара качеством, уникальностью, надежностью или популярностью.

2. Эмоциональная связь

Это проверенный вариант, который вместе с интересной историей дает лучший эффект при возражении «Нет денег».

В прошлом месяце мой сосед купил аналог дешевых тормозных колодок из-за «дыры в бюджете». Установил на свое авто. Проехал всего 100 километров и тормоза заклинило. Чудом уцелел. С тех пор покупает только дорогие оригинальные запчасти и девиз себе придумал: «Лучше деньги добыть, чем жизнь погубить».

3. С перспективой на будущее

Расскажите клиенту, как изменится его жизнь, если он выберет ваш товар. Тогда возражение «Надо подумать» сместится на второй план и покупатель поймет, что вы ему товар не «впариваете», а помогаете определиться с выбором.

Да, на этой зеркальной камере нет Wi-Fi и у нее нет функции, позволяющей снимать видео. Зато уникальные качественные снимки будут получаться даже в режиме «АУТО». Для вашей студии это реальная возможность получать стабильный доход в течение ближайших нескольких лет.

P.S.: И в любом случае необходимо внимательно слушать клиента и стараться определить, какие перед ним стоят цели и задачи, а также, какие его волнуют проблемы. Оказав покупателю помощь в выборе нужного товара, вы укрепите с ним эмоциональную связь и заведомо привлечете новых потенциальных клиентов.