

Sveiki!

Aš - Maryna Valiukonienė.

Ekspertų mentorė ir produserė.

Metodologė, MASTERMIND metodo trenerė.

MASTERMIND grupių organizatorė ir moderatorė.

MASTERMIND moderatorių online mokyklos įkūrėja.

Fasilitatorė, World cafe renginių organizatorė.

Konferencijų lektorė ir vedėja.

Aš padedu:

- ekspertams supakuoti savo žinias bei ekspertiskumą ir konvertuoti į konkrečius produktus, generuojančius pardavimus;
- išplėsti produktų ir paslaugų krepšelį online ir offline rinkoje, optimizuojant pardavimus ir užtikrinant stabilias pajamas;
- sukurti efektyvias pardavimo grandinėles ir strategijas, kurios užtikrina sėkmingą produktų ar paslaugų pardavimą per soc. tinklus ir kitus kanalus.

MANO KONTAKTAI:

[INSTAGRAM](#)

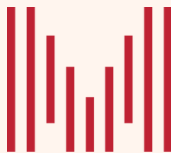
[FACEBOOK](#)

[YOUTUBE](#)

[TELEGRAM](#)

[PINTEREST](#)





Sveiki, patiko jūsų darbai. Kiek kainuotų AirTouch dažymas?

Sveiki Jurgita. Leiskite pasitikslinti, kokio ilgio jūsų plaukai ir ar jau darėte AirTuch dažymą pas mus ar kažkur kitur?

Mano plaukai vidutinio ilgio, ir AirTouch dažymą dariau labai labai seniai, ne pas jus.

Viską supratau Jurgita. 🌸

Tokiu atveju procedūra truks 4-6val. Ši technika yra labai kruopšti ir reikalauja daug laiko, kad būtų pasiekti natūraliai atrodantys perėjimai ir švelnūs spalvų gradientai.

Mes naudojame tik aukščiausios kokybės profesionalius dažus ir priežiūros priemones, kurios užtikrins ilgalaikius rezultatus ir apsaugos jūsų plaukus.

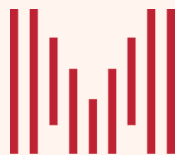
Mūsų meistrė, beje irgi vardu Jurgita, specializuojasi būtent AirTouch dažyme, turi didelę patirtį ir yra tikra savo darbo profesionalė bei entuziastė, todėl galite būti tikra dėl galutinio rezultato.

Kaina vidutinio ilgio plaukų yra nuo 250 iki 300eurų, priklausomai nuo jūsų plaukų tankio.

Jums būtų patogiau savaitgalį ar darbo dienomis skirti laiko šiai procedūrai?

Ok, supratau 🙏

Jurgita, jaučiu, kad liko abejonių. Pasidalinkite atvirai, kas jus neramina ar stabdo? Galbūt aš galėčiau išspręsti šį klausimą?



PARDAVIMAI PER SUSIRAŠINĖJIMĄ

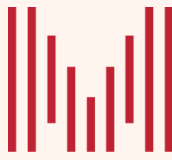
Pardavimai susirašinėjimuose iš vienos pusės atrodo paprasti, bet iš kitos pusės labai varginantys ir reikalaujantys pardavimo etapų žinojimo bei jautraus požiūrio.

Labai dažnai po produkto pristatymo, kai pranešame kainą, galbūt padarę tam tikrų klaidų ankstesniuose susirašinėjimo etapuose, klientas, dar neturėdamas galutinio sprendimo pirkti, švelniai tariant, dingsta, sakydamas, kad pagalvos, arba tiesiog neatsako.

Tai nereiškia, kad klientas nenori pirkti, jis tiesiog nenori pirkti dabar, jis turi tam tikrų abejonių ir, galbūt, prieštaravimų.

Norint sužinoti tikrąsias abejones ir prieštaravimus bei turėti priemones joms pašalinti, reikia užduoti tinkamus klausimus, taip vadinamus „atveriamuosius klausimus“, kurie gali padėti išsiaiškinti šias abejones ir, galbūt, jas pašalinti.

Šių klausimų sąrašą pateikiu žemiau, pritaikykite jį sau ir naudokite savo susirašinėjimuose su klientais



***"Stebuklingos" frazės, kurios padės jums suprasti,
kodėl jis nusprendė nepirkti ar net užbaigti pardavimą,
neprarandant kliento.***

Vardas, jaučiu, kad jus kažkas neramina ar netinka.
Pasidalinkite, kokios abejonės?

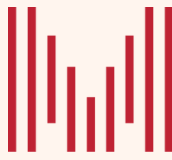
Vardas, dėl mūsų salono aptarnavimo ir kokybės gerinimo, prašau,
parašykite, kokia priežastis neleidžia priimti sprendimo
užsiregistruoti pas mus į procedūrą?
Arba galbūt dėl kainos ar nepasitikėjimo mūsų meistrų?

Vardas, mūsų vidiniam supratimui ir tobulėjimui pasakykite, kokia yra
atsisakymo priežastis/kodėl pasikeitė jūsų sprendimas?

Vardas, jaučiu, kad liko abejonių. Pasidalinkite atvirai, kas jus neramina
ar stabdo? Galbūt aš galėčiau išspręsti šį klausimą.

Vardas, pasakykite prašau, galvojate / abiojate apie tai ... ar apie tai... ?

Vardas, iš ko renkatės?
Jus neramina tai ... ar tai....?
Galvojate apie tai ar apie tai?



***"Stebuklingos" frazės, kurios padės jums suprasti,
kodėl jis nusprendė nepirkti ar net užbaigti pardavimą,
neprarandant kliento.***

Vardas, jaučiu, kad jus kažkas neramina ar netinka.
Pasidalinkite, kokios abejonės?

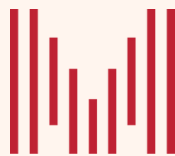
Vardas, dėl mūsų salono aptarnavimo ir kokybės gerinimo, prašau,
parašykite, kokia priežastis neleidžia priimti sprendimo
užsiregistruoti pas mus į procedūrą?
Arba galbūt dėl kainos ar nepasitikėjimo mūsų meistrų?

Vardas, mūsų vidiniam supratimui ir tobulėjimui pasakykite, kokia yra
atsisakymo priežastis/kodėl pasikeitė jūsų sprendimas?

Vardas, jaučiu, kad liko abejonų. Pasidalinkite atvirai, kas jus neramina
ar stabdo? Galbūt aš galėčiau išspręsti šį klausimą.

Vardas, pasakykite prašau, galvojate / abiojate apie tai ... ar apie tai... ?

Vardas, iš ko renkatės?
Jus neramina tai ... ar tai...?
Galvojate apie tai ar apie tai?



Štai dar keleta frazių, kurias galite naudoti atsakydami klientui, kuris sako „Gera, pagalvosiu“ arba „Gera, ačiū“.
Šie „atveriamieji klausimai“ gali padėti išsiaiškinti abejones ar prieštaravimus ir galbūt užbaigti pardavimą

Suprantu. Ar galėtumėte pasidalinti, kokius konkrečius aspektus reikia apgalvoti? Galbūt galėčiau suteikti daugiau informacijos, kad padėčiau apsispręsti.

Ačiū, kad svarstote mūsų pasiūlymą. Ar turite kokių nors konkrečių rūpesčių ar klausimų, į kuriuos galėčiau atsakyti, kad jūsų sprendimas būtų lengvesnis?

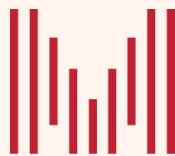
Vertinu jūsų apgalvotą požiūrį. Ar yra kažkas, kas jus šiuo metu stabdo nuo sprendimo priėmimo?

Esu čia, kad padėčiau su bet kokia papildoma informacija, kurios jums gali reikėti. Kokius pagrindinius veiksnius svarstote šiuo metu?

Jūsų atsiliepimai mums labai svarbūs. Ar galėtumėte pasakyti, ar yra kokių nors detalių ar sąlygų, dėl kurių nesate tikri?

Suprantu, kad sprendimo priėmimui reikia laiko. Ar yra kas nors konkrečiau, kas sukelia dvejones? Norėčiau padėti toliau.

Ačiū už jūsų susidomėjimą. Ar galime aptarti bet kokius rūpesčius, kuriuos galbūt turite? Noriu įsitikinti, kad turite visą reikalingą informaciją.



Ši atmintinė parodo kaip pagerinti pardavimus susirašinėjimo metu tik vienam etape. Čia pateikta tik 5 proc, informacijos, ką reikia žinoti apie pardavimus susirašinėjime.

Tačiau, kad pilnai valdyti visą pardavimų procesą:

- ✓ Padidinti savo pardavimų konversiją bent dvigubai;
- ✓ Paminėti apie brukimą ir primetimą pardavimo metu;
- ✓ Padidinti pardavimų skaičių ir savo asmenines pajamas;
- ✓ Išmokiti bendrauti su klientu, suprantant jo poreikius ir abejones.

!! Yra online kurse

PARDAVIMAI PER SUSIRAŠINĖJIMĄ IR ASMENINIUS POKALBIUS

Šis kursas padės:

- Daryti ekologiškus pardavimus;
- Paminėti apie įkyrius pardavimus ir gėdos jausmą siūlant savo produktą;
- Padidinti pardavimų kokybę ir kiekybę;
- Nebijoti pardavimų ir išmokti kurti ryšį su klientais;

👉 Kviečiu susipažinti su kursu ir peržiūrėti nemokamą pamoką 👉

SUŽINOTI DAUGIAU

STARTAS SPALIO 15D.

GERIAUSIA KAINA!



**NEUROSTART 2.0:
PARDAVIMAI
SOC. TINKLUOSE**

DI→SOC.TINKLAI→PARDAVIMAI

PRISIJUNGTI