



Больше сделок, меньше затрат.

**Практикум роста конверсии в продажах и
переговорах по цене**

Спикер: Юсупов Артур



Что разберем на вебинаре:

- + как создать постоянный поток клиентов "по сарафану"
- + как стать смелым в продажах и переговорах и уверенно закрывать клиента на следующий этап
- + как уверенно довести клиента от заявки до брони



Что такое конверсия?

Конвейер конверсии

- Это отношение количества людей, совершивших целевое действие (например, покупку), к общему количеству людей, которые могли его совершить (например, те кто увидели рекламу).
- Конверсия измеряется в процентах и показывает, насколько эффективно работает ваша стратегия по превращению аудитории в клиентов.
- Например, если у вас 100 посетителей сайта и 5 из них сделали покупку, то конверсия составляет 5%.

$$5 / 100 = 0.05 * 100\% = 5\%$$

Совершили целевое действие

Могли совершить целевое действие





Давайте на цифрах

| Увидели рекламу | Кликнули на рекламу | Оставили заявку | Дозвонились или прошли квалификацию | Вышли на показ/встречу | Внесли задаток | Совершили покупку |
|-----------------|---------------------|-----------------|-------------------------------------|------------------------|----------------|-------------------|
| 100 000 | 3 000 | 150 | 38 | 8 | 6 | 5 |

Взгляните что можно сделать если начать эти показатели улучшать.

| Увидели рекламу | Кликнули на рекламу | Оставили заявку | Дозвонились или прошли квалификацию | Вышли на показ/встречу | Внесли задаток | Совершили покупку |
|-----------------|---------------------|-----------------|-------------------------------------|------------------------|----------------|-------------------|
| 100 000 | 3 000 | 150 | 38 | 8 | 6 | 5 |
| 100 000 | 4 000 | 220 | 66 | 20 | 15 | 13 |

- Сбор аудитории
- Выбор стратегии
- Выбор площадки
- Оффер
- Визуал
- Смыслы
- СТА
- Сайт
- Лидмагнит

- Скрипт
- Выявление потребности
- Энергетика

- Дожим
- Забота

- Отношение
- Взаимосвязь



Сарафанно - партизанский маркетинг Джо Джирард - Король «сарафана»



«Вы мне очень нравитесь» - Джо Джирард



Проект «1000»

| № | Имя клиента (друга, подруги) | День рождения | Интересы клиента (друга, подруги) | Дата посл. контакта | Дата след. контакта |
|----------|---|--------------------------|--|--------------------------------|--------------------------------|
| | Иван Иванов +7912... | 31.08.80 | 1. Рыбалка 2. Волейбол 3. Марафоны | 01.07.24 | 14.07.24 рыбака |
| | | | | | |



Партизанский маркетинг - техника «мастера»





Партизанский маркетинг - техника «баннер»



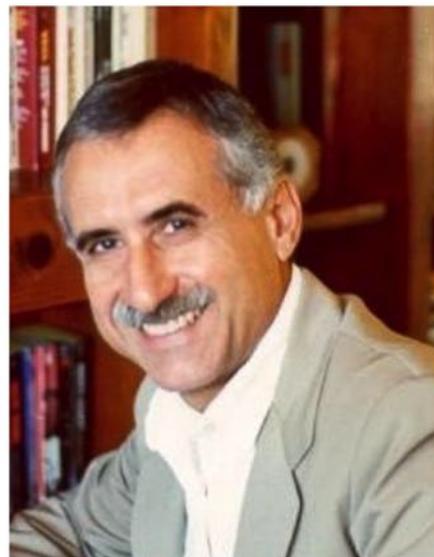


Повышаем конверсию продаж Определение термина «продажа»

- Процесс переноса восхищения товаром или услугой из головы и сердца продавца в голову и сердце покупателя.
- Обмен ценностями, когда одна из сторон изначально к этому не стремилась, но после разговора этим заинтересовалась.
- Передача эмоционального импульса от продавца покупателю, который перевешивает весы принятия решения покупателя в сторону покупки.

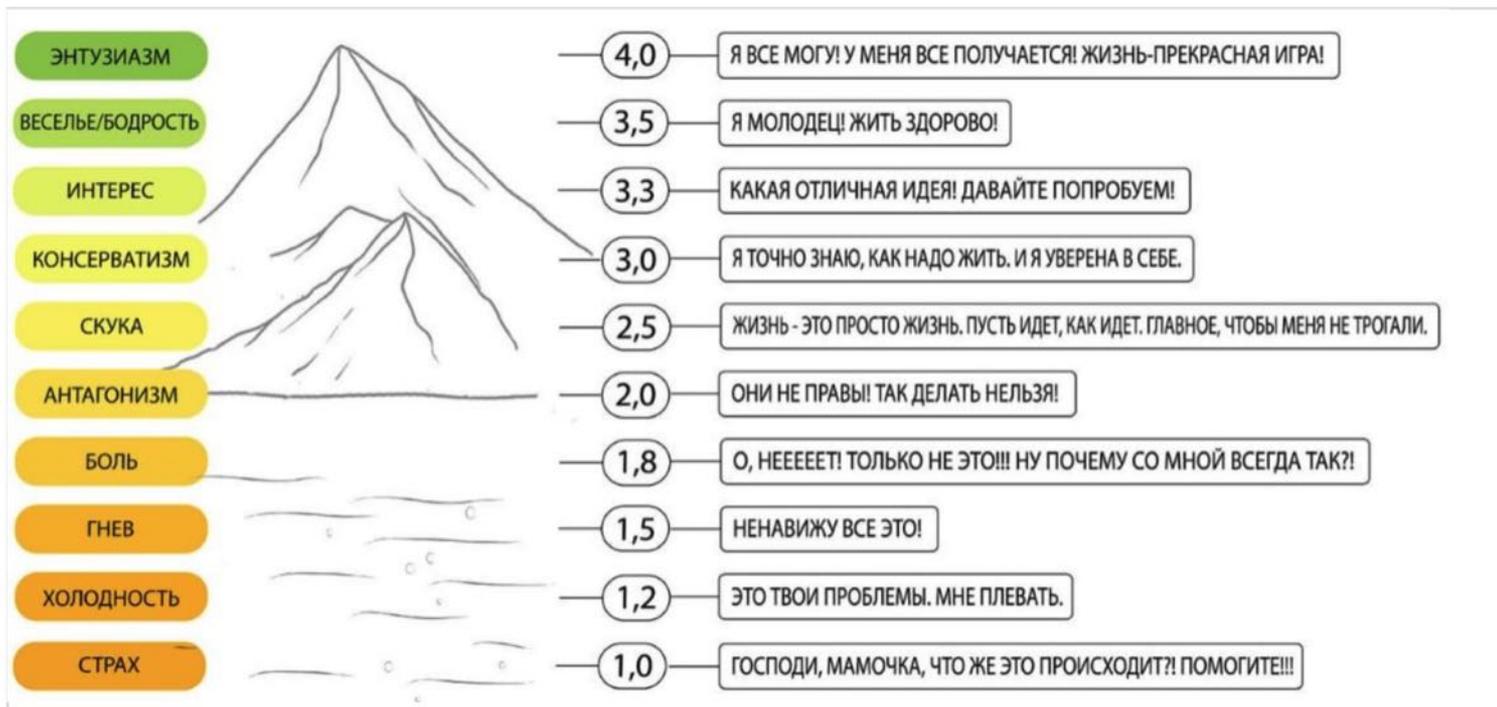


Закон Конверсии Альберта Меграбяна





Шкала Тонов - как инструмент конверсии





ОКК - как инструмент конверсии (20 т.р.)



- + Тон менеджера
- + Уст. Kontakта
- + Потребности
- + Презентация
- + Заккрытие
- + CPM ведение



Система 4С - как инструмент конверсии



Смыслы (фин. план)

Сон (22 - 7)

Спорт (30 мин)

Спец. Питание



Ролевая Игра - как инструмент конверсии







Супер КЭВ - как инструмент конверсии



Первичка:

- + ипотека
- + районный риэлтор
- + онлайн показ

Вторичка:

- + ипотека
- + районный риэлтор
- + онлайн - показ



«Смелость» - как инструмент конверсии «Билет с острова - 5 секунд»





Как мы относимся к клиенту **при первом контакте ?**





Как клиент относится к нам **при первом контакте ?**





Как «**дожать**» клиента или «температура продажи» ???

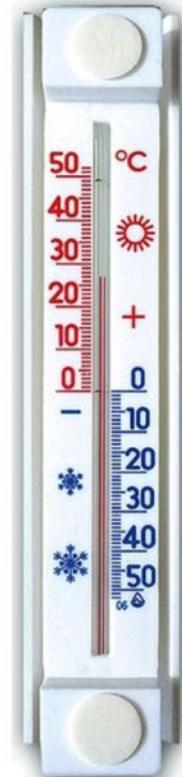
5 контакт

4 контакт

3 контакт

2 контакт

1 контакт





Спасибо за внимание!

Академия бизнес-навыков

МЫ БУДЕМ ВАМ ПОЛЕЗНЫ

Переговоры:

- "Мастерство компромисса"
- "Стратегии влияния"
- "Профессиональная дипломатия"

Ораторское мастерство:

- "Говорите уверенно"
- "Презентации, которые продают"

Продажи:

- "Закрытие сделок"
- "Стратегии продаж"

Дополнительные услуги:

- Индивидуальные консультации
- Корпоративные тренинги
- Живые дебаты «Переговоры по-взрослому»

