

Helyszíni eladás - mit miért csinálsz?

Rövid emlékeztető a felméréshez, az ajánlathoz és a világos következő lépéshez.

1 Feltárni az igényt

2 Érteni a tétet

3 Felmérni és tisztázni

4 Ajánlani és dönteni

• A script részei, sorrendben

A találkozó célja

Megérted, mire van szüksége az érdeklődőnek, felméred a munkát, és ezek alapján mutatsz megfelelő megoldást. A végére legyen világos döntés vagy konkrét következő lépés.

Ne kezd túl korán az ajánlattal. Ne magyarázz el minden apró szakmai részletet: azokat emeld ki, amelyek az ő céljához, félelméhez vagy döntési szempontjához kapcsolódnak.

A válaszokból épül fel az ajánlatod. Jegyezd fel a fontos részleteket. Ha egy válasz már megvan, használd; ha túl általános, pontosíts egy rövid kérdéssel.

1. Keretezés

Elmondod a találkozó menetét: beszélgetés, műszaki felmérés, majd a megoldás bemutatása. Így érti, miért kérdezel a mérés előtt, és mire számíthat.

2. Cél és aktuális ok

Megérted, milyen eredményt szeretne, és miért most foglalkozik a munkával. Ez mutatja meg, mitől lesz számára értékes a megoldás.

3. Jelenlegi helyzet

Kideríted, mit próbált vagy milyen ajánlatokat nézett már meg. A tetsző és hiányzó részekből megérted, mihez hasonlíthatja majd a te ajánlatodat. Ha még semmit nem nézett, lépj tovább.

1 Feltárni az igényt

2 Értetni a tétet

3 Felmérni és tisztázni

4 Ajánlani és dönteni

Tisztázd a problémát és a döntést

4. Probléma és fájdalom mélyítése

Megérted, a jelenlegi állapot személyesen miben zavarja. Egy konkrét példa segít, hogy az ajánlatod később arra a gondra válaszoljon, ami neki tényleg fontos.

5. Döntés / hanyagolás keret

Kiderül, mit nyer a megoldással, és mi marad vagy romlik, ha vár. A saját válaszaiból lesz világos, mennyire fontos neki a változás. A következményt abból foglald össze, amit valóban elmondott.

6. Félelem / kockázat

Megtudod, mit szeretne elkerülni: például csúszást, pluszköltséget vagy hibás munkát. Így az ajánlatban a megfelelő munkamenettel, referenciával és valós vállalással tudsz válaszolni rá.

1 Feltárni az igényt

2 Érteni a tétet

3 Felmérni és tisztázni

4 Ajánlani és dönteni

• Készítsd elő az ajánlatot

7. Döntési szempont

Kideríted, mi alapján választ kivitelezőt. Ebből tudod, az ajánlat melyik része számít neki leginkább; ezt hangsúlyozd a bemutatáskor.

8. Döntés keret

Tisztázod, hogy megfelelő megoldás és ár esetén tudnak-e most dönteni. Ha valami ezt akadályozza, megérted, mi hiányzik. Ha nincs akadály, továbbhaladsz.

9. Visszamondás

Összefoglalod a helyzetét, és megkérdezed, jól értetted-e. Itt még kijavíthatja a félreértést. Ez lesz az ajánlás közösen ellenőrzött alapja.

10. Műszaki felmérés

Elvégzed a szakmai felmérést: ezt te ismered, a beszélgetésben feltárt igényeket is vedd figyelembe.

11. Kalkulátor használata

Az egyeztetett kalkulátorral vagy árazási móddal kiszámolod a felmért munka ajánlatát.

1 Feltárni az igényt

2 Érteni a tétet

3 Felmérni és tisztázni

4 Ajánlani és dönteni

• Mutass megfelelő ajánlatot

12. Ajánlat felvezetése

A mérés és számolás után röviden felidézed a problémát, a célt és a félelmet. Így az érdeklődő érti, mire válaszol a következő ajánlat.

13. Prémium opció

A valós, drágább lehetőség összehasonlítási alapot ad. Elmagyarázod, mely pluszokra nincs szüksége az elmondottak alapján; ettől érthetőbb lesz a személyre szabott ajánlásod.

15. Ajánlott opció

Összekötöd a szakmai tényeket az ő céljával, majd bemutatod a munkát, az árat és az egyeztetett vállalásokat. A két valóban elérhető kezdési időpont segít konkréttá tenni a továbblépést.

Lezárás és következő lépés

Ha elfogadja az ajánlatot, tisztázzátok a befizetést, a szerződés és az indulás egyeztetett rendjét. Ha aggályt jelez, a kifogáskezelési térképpel dolgozz tovább. Legyen világos, mit vállaltatok, ki mit intéz és mikor.

16. Egyszerűbb opció - ha szükséges

Ha tényleg a csomag költsége vagy tartalma az akadály, megmutathatod az egyszerűbb változatot és a kompromisszumot. A bizalmi vagy szakmai kérdést előbb tisztázd, hogy valóban megfelelő alternatívát adj.

Miért lesz így erősebb az ajánlat?

Ismered a célt, a problémát, a személyes jelentőségét, a félelmeket, a döntési szempontokat és a műszaki tényeket.

Ezekből meg tudod mutatni, miért az adott munkát ajánlod, és hogyan visz közelebb a kívánt eredményhez. Az érdeklődő így jobban érti, mit kap az árért, és mi alapján döntsön. A jegyzetek később a kivitelezésnél is segítenek az elvárások követésében.