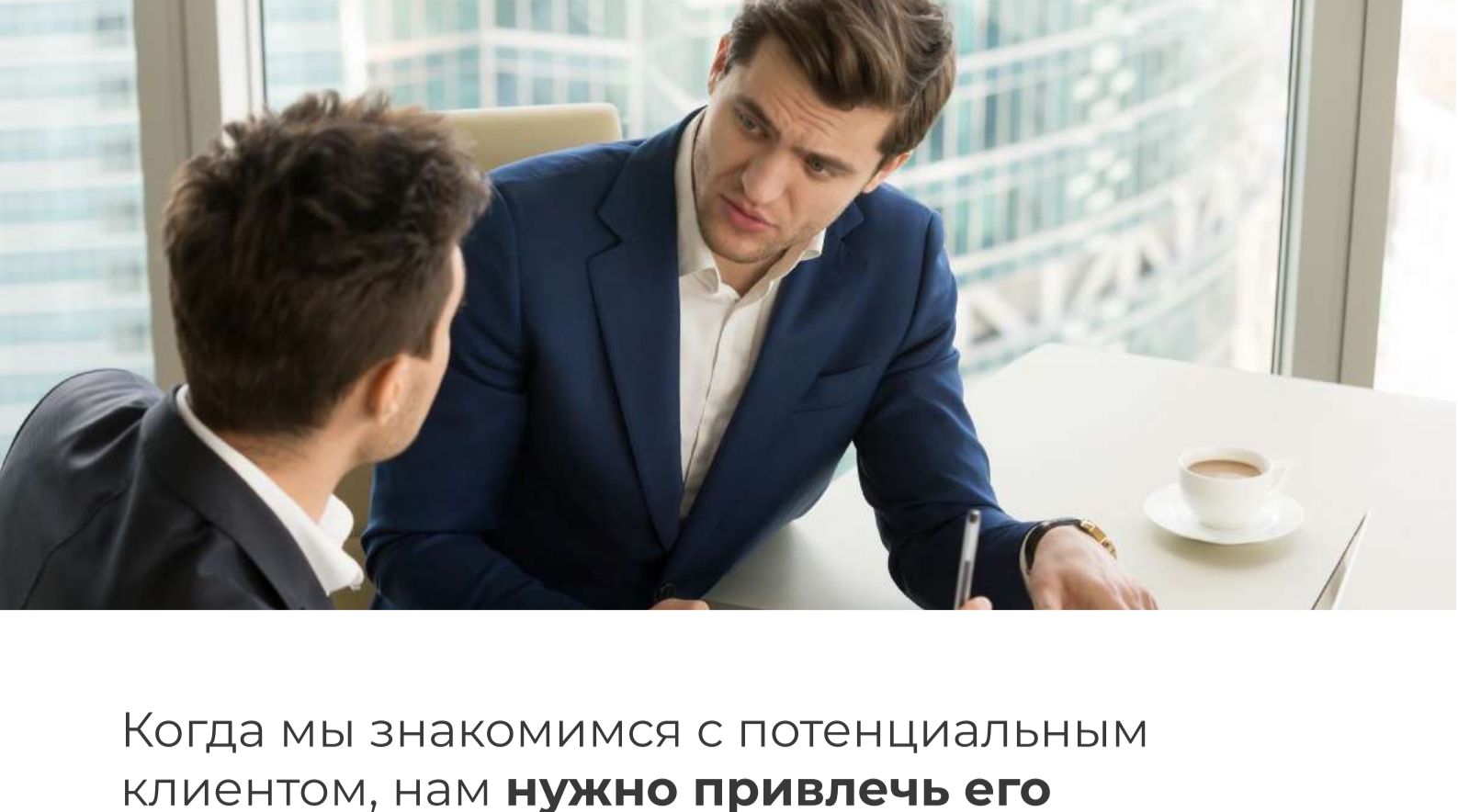


3 СЕКРЕТНЫХ КОМПОНЕНТА, ЧТОБЫ ЗАИНТЕРЕСОВАТЬ КЛИЕНТА



Когда мы знакомимся с потенциальным клиентом, нам **нужно привлечь его внимание и вызвать интерес к нашей услуге или продукту**, чтобы в дальнейшем мы могли вести переговоры и закрыть сделку. Для этого мы должны сформулировать краткое описание услуг нашей компании в одно предложение, чтобы человек понял **кто мы, чем мы можем быть полезны и как мы можем решить его проблему**.

Например:

Мы снижаем текучку кадров в средних бизнесах за 10 дней на 15% с гарантией результата и минимальными вложениями.

3 главных и секретных фактора, которые помогут Вам составить свое продающее предложение...

Фактор №1. Решение проблемы

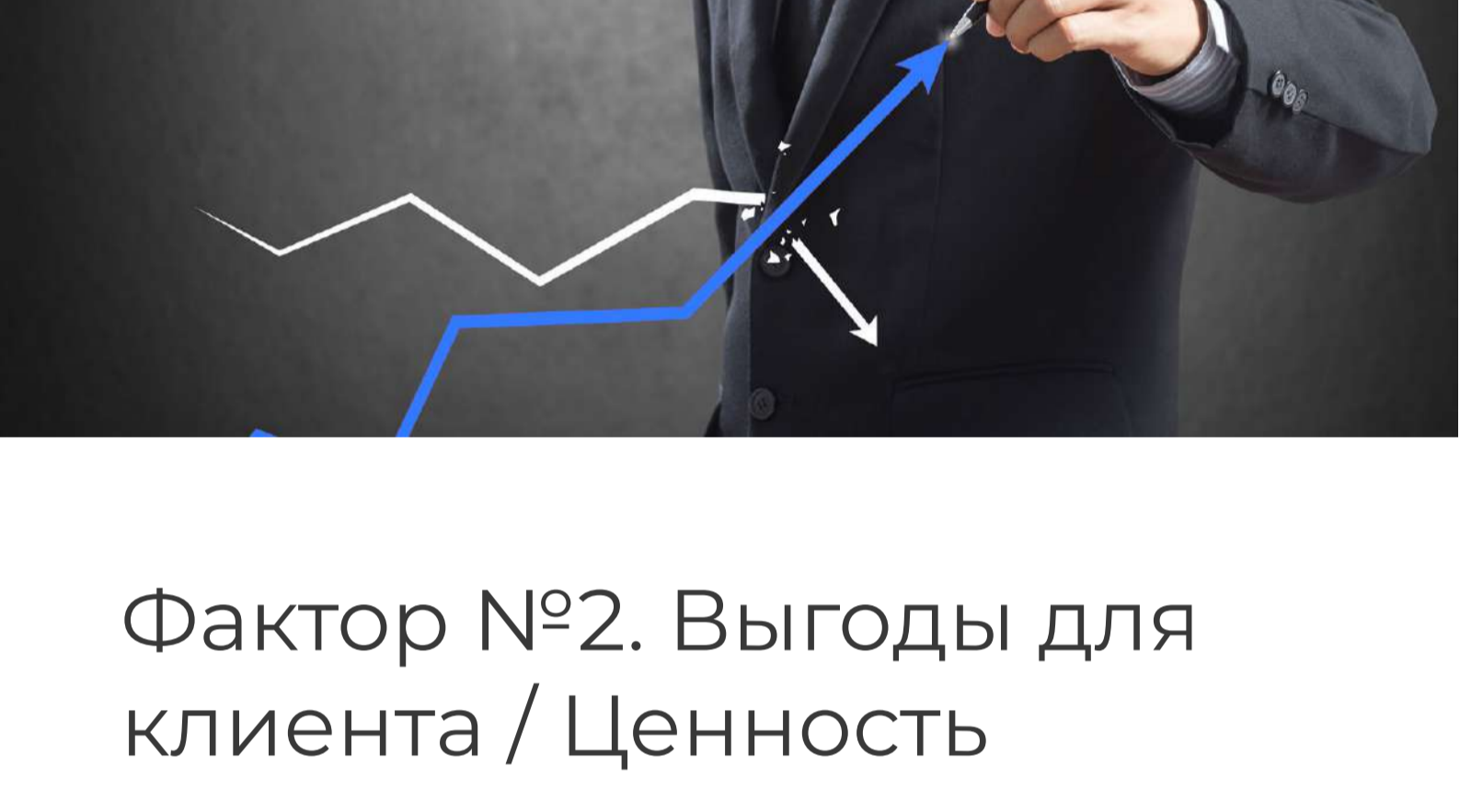
«Мы снижаем текучку кадров в средних бизнесах»

В первую очередь, Ваше торговое предложение должно включать в себя **решение проблемы клиента**, чтобы он сразу понимал, **как именно это может помочь ему**.

Для этого ответьте себе на вопросы:

- Какие проблемы клиента решает Ваш продукт, Ваш бизнес, Ваш товар и услуга?
- Какой результат будет у клиента после использования Вашего продукта?

Очень важен именно **результат решения проблемы**, а не процесс!



Фактор №2. Выгоды для клиента / Ценность

«С гарантией результата и минимальными вложениями»

Клиент с самого начала должен понимать, **что Вы сделаете для него или вместо него**.

Что именно он получит от Вас и от Вашего продукта?

Основная выгода от продукта может быть:

- В приумножении, например, денег, свободного времени, улучшении здоровья, повышении энергии
- В снижении чего-то, например, затрат, потерь, текучести.

Донесите до клиента, что Вы можете сделать для него, или вместо него? В чем и каких вопросах Вы **возьмете ответственность** на себя и дадите готовый результат?

Фактор №3. Цифры

«За 10 дней на 15%»

Всегда озвучивайте цифры, **конкретные измеримые значения**.

На это есть две причины:

1. Это создает больше понимания конечного результата. То есть, человек сразу поймет, что он получит.

2. Мозг человека фокусирует внимание на цифрах и лучше их запоминает.



Таким образом, у клиента сложится четкое понимание того, что Вы для него сделаете, чем Вы можете ему помочь и как Вы сможете решить его проблему.

После того, как Вы озвучили свое предложение, человек должен заинтересоваться и сказать:

«Да? Вы действительно это делаете? Это же как раз то, что мне нужно!»

Чтобы Ваше предложение было наиболее действенным и привлекательным, **определите сегменты своей целевой аудитории и на каждый сегмент сделайте свое предложение**, которое заинтересует именно представителя этого сегмента Вашей аудитории.

Чтобы узнать подробнее, как составить свое продающее предложение,

посмотрите запись с моего мастер класса на Youtube канале, где я с участниками прорабатываем их предложение:

[Кликайте здесь!](#)

Я хочу, чтобы Вы были номером №1 на рынке!

Удачных продаж!

С уважением, Юсуп Карада.
Бизнес Консультант. Продажи & Маркетинг