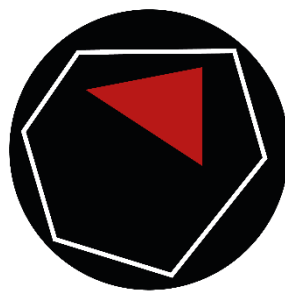


# ГРАНИ



БИЗНЕС-КЛУБ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ

**Грань №5**

**Я – Мастер продаж**

Урок № 8

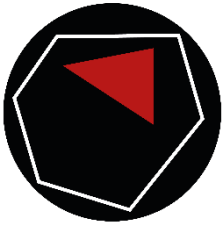
**Альтернативы у клиента и его ценности.**



**bk\_grani**



**club-grani.ru**



## Альтернативы у клиента и его ценности.

Кто же ваши конкуренты?

Коллеги?

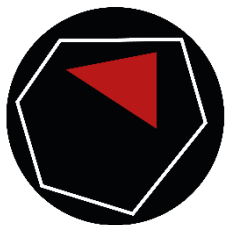
Конкуренты- это не ваши коллеги, это альтернативы, которые есть в голове у клиента.

Пример: Кто конкурент у Макдональдс? Часто отвечают, что это Бургер Кинг или КФС, а на самом деле альтернатива Макдональдсу — Сникерс. Когда ты перекусил по дороге и вообще не зашел в ресторан. Вот то же самое есть в голове у клиентов.

Какие существуют альтернативы:

- Купить у ваших коллег (Банально. Можно бороться маркетингом.)
  - Произвести услугу самостоятельно (Да я и сам мастер! У меня жена талантливая.)
  - Пойти в мебельную компанию и воспользоваться добротой и чувством вкуса менеджера.
  - Отказаться от услуги. Перенести сроки воплощения своего проекта.
- Этот вопрос можно проработать, объясняя, что материалы дорожают, и дальше эта тенденция будет только сохраняться, поэтому вы настоятельно рекомендуете заняться этим вопросом прямо сейчас. Сколько уже можно откладывать комфортную жизнь на потом. Вы уже давно заслужили комфорт. Нужно просто начать.
- Есть знакомый, который занимается ремонтом, который сам все сделает и подскажет.
  - Есть дочка у коллеги, которая учится худграфу. Она тоже уже почти дизайнер интерьеров и при этом бесплатный.
  - Остаться при предыдущих условиях. (ещё немного пожить на съёмной квартире)





## БИЗНЕС-КЛУБ ДЛЯ ДИЗАЙНЕРОВ

На каждую альтернативу, которая, как вам кажется, есть у клиента, вам нужно придумать историю, где эта альтернатива нейтрализуется.

Обычно клиенты не говорят об альтернативе, которая у них есть в голове, но они о ней думают. Мы же со своей стороны можем «отвечать на незаданный вопрос».

Пример: Расскажите, что в вашей практике уже был случай, когда клиенту дизайн-проект делала знакомая девочка из худграфа, на который без слез не взглянешь. Ведь одно дело иметь подтвержденное чувство вкуса, другое дело создавать планировку для жизни. Это две разные истории. Вам пришлось очень много переделывать, и слава Богу, что строители ещё не возвели стены, а только их наметили. В этом проекте вы обошлись малой кровью.

Вы не должны ждать реакцию на эту историю, рассказали и забыли, но тем самым вы возможно проработали одну из угрожающих альтернатив, которая была у клиента.

Именно через истории и ответы на незаданные вопросы в формате кейсов или ситуаций из жизни вы можете обезвреживать альтернатив в голове у ваших клиентов.



bk\_grani



club-grani.ru