



ГРАНИ

Чек-лист: 5 самых простых ответов, если клиент говорит вам: «ДОРОГО»

Приветствуем Вас!

Благодарим за то, что вы подписались на рассылку нашего закрытого **бизнес-клуба «ГРАНИ»**.

Минимум раз в неделю вам будет приходить от нас письмо с полезной информацией. Обязательно читайте и внедряйте алгоритмы.

Первое, чем мы хотим с Вами поделиться, это 5 готовых вариантов ответов в торгах на распространённое возражение клиента: «ДОРОГО». Для того, чтобы эффективно использовать данные скрипты вам нужно понимать весь алгоритм работы с возражениями.

Алгоритм общения выглядит следующим образом:

- 1.** Вам необходимо согласиться с тем, что клиенту что-то не нравится, что у него может быть свое мнение по этому поводу.
- 2.** Озвучить ключ нейтрализации возражения, т.е. красивая формулировка, которая позволяет начать работы по нейтрализации его возражения.
- 3.** Аргументация с Вашей стороны, почему Вы стоите дорого.

В данном Гайде мы хотим дать информацию:

- + Как соглашаться
- + Ключ красивой обработки возражения
- + Как перейти к презентации себя, почему все же Вы стоите дорого.



bk_grani

Возражение: «Дорого»

1

«Да. Вы имеете право так считать, давайте взвесим все «за» и «против».

В нашем случае, покупая услуги у нас, вы получаете: (далее идёт перечисление ваших компетенций, экспертных, ваших уникальных характеристик)»

2

«Да, по цене отличается, но нужно понимать с чем мы сравниваем? Я горжусь, что по цене мы отличаемся от Авито, и наша стоимость услуг гораздо доступнее по сравнению с дорогостоящими студиями нашего города. Мы специально работаем над тем, чтобы быть более доступными для наших клиентов не за счёт снижения качества наших услуг. Может быть вы не видели, сколько реально стоит дизайн-проект?»

В нашем случае, покупая услуги у нас, вы получаете: (далее идёт перечисление ваших компетенций, экспертных, ваших уникальных характеристик)»

3

«Согласен с Вами, когда я что-то покупаю, я тоже обращаю внимание на то, сколько это стоит, но у меня всегда найдутся деньги, если предложение по-настоящему выгодное и ценность для меня велика. В данном случае ценность это: есть стоимость квартиры, есть стоимость инвестиций в ремонт и комплектации. На карту поставлены многие миллионы рублей, уверен, которые вам достались не самым простым способом. Стоимость дизайн-проект в данном случае капля в море и одновременно это самая ключевая точка, где вы можете свернуть не туда. Это точка где вы ДО принимали серьезное решение и ПОСЛЕ этого будете иметь большие траты.



bk_grani

Дизайн проект не может стоить дешево, потому что это вдохновение, это энергия человека, это время, команда, это некий процесс созидания. Обычно клиенты выбирают дизайнера не по стоимости, а по тому, как им спокойно рядом с дизайнером, комфортно и может ли он их услышать. В моем случае вы получаете (такой, такой) результат, в моем случае вы получаете (такие, такие – то) моей компетенции. Далее снова перечисляются ваши уникальные характеристики.»

4

«Мы не случайно в первой тройке лучших студий нашего города...

Мы не случайно ездим в Москву выступать на конференциях и выставках ...

Мы не случайно заняли места в конкурсе, получили грамоту, получили звание...

К нам не случайно обращаются известные люди нашего города...

, именно поэтому наша стоимость выше, чем у обычного фрилансера или у студента, который только после дизайн-школы начинает работать в этой индустрии.

Многие пытаются экономить на дизайне и потом получают не тот результат за свои деньги. Отсюда идет слава, что дизайнеры способны только рисовать красивые картинки.

Замкнутый круг из экономии и получения опыта за ваш счёт. А опытный дизайнер, который делает все хорошо, изначально стоит дороже. Именно поэтому у нас такая стоимость. В нашем случае, покупая услуги у нас, вы получаете: (далее идёт перечисление ваших компетенций, экспертных, ваших уникальных характеристик)»

5

«Мы не Лэтуаль, чтобы делать скидки и распродажи по 40%. За работой стоит команда, и я не могу позволить себе экономить на команде и качестве услуг. Это моя честь, мой сарафан и моё портфолио.



bk_grani

Сотрудники должны получать достойную зарплату, для того чтобы делать для наших клиентов достойные проекты, которыми будут гордиться. К вам домой должны приходить гости или родственники и говорить: «ВАУ круто сделано», а не шептаться за спиной, как у вас безвкусно и старомодно. Для этого ваш дизайнер должен быть в ресурсе, должен получать достойную зарплату. Можно попробовать поработать со студентами, НО что-то мне подсказывает, что в жизни вы уже сэкономили и получали не тот результат, который хотели бы. Покупая у нас услугу, вы получаете: (далее идёт перечисление ваших компетенций, экспертных, ваших уникальных характеристик)»

О том, как сформировать убедительные характеристики, на которые ссылаться в переговорах, мы подробно проходим в третьем модуле нашего закрытого **бизнес-клуба «ГРАНИ» в модуле «Я - эксперт»**. В этом модуле вы получите готовые списки характеристик, из которых нужно будет выбрать свои и просто выучить.

Следите за нашими новостями. Уведомление об открытии нового набора в наш закрытый бизнес-клуба «ГРАНИ» вы получите на почту. Также с вами свяжутся наши менеджеры

В наш клуб нельзя просто так попасть, если вы захотели. Вы можете подписаться и следить за нашей рассылкой, а я со своей стороны обещаю Вам, что вы будете получать СУПЕР полезные письма, которые будут описывать проблемы и решения на рынке дизайна.

Спасибо, что подписались на нас.

**P.S. Чудеса происходят только с теми,
кто действует.**

Ваш Евгений Тюрин



bk_grani