

50 эффективных техник привлечения клиентов

Автор:

[Наталья Кочеткова](#)

50 эффективных техник привлечения клиентов

Наталья Кочеткова

В данной книге описано 50 техник привлечения клиентов и партнеров, даны готовые шаблоны и алгоритмы проведения встреч, бесед с людьми. Готовые шаблоны очень хорошо помогают, так как заученную фразу сказать легче. Каждый метод, предложенный в книге, отработывайте постепенно. Когда вы четко знаете, что конкретно делать в данный момент, как начать разговор и как его закончить, – успех гарантирован.

50 эффективных техник привлечения клиентов

Для менеджеров по продажам и консультантов сетевых компаний

Наталья Кочеткова

© Наталья Кочеткова, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Об авторе

Здравствуйтесь, уважаемый читатель. С вами Наталья Кочеткова – консультант одной из сетевых компаний, с 15 летним опытом работы.

На личном опыте знаю, как нелегко начинать новый, незнакомый для тебя бизнес. Консультантами сетевых компаний, менеджерами по продажам чаще всего становятся люди, которые нигде специально не обучались искусству продаж, методам привлечения клиентов.

В данной книге описано 50 техник привлечения клиентов и партнеров в ваш бизнес, даны готовые шаблоны и алгоритмы проведения встреч, бесед с людьми.

Многие новички не знают, с чего начать разговор, что говорить людям во время встречи, где брать людей, как их пригласить. В данной книге не только рассказывается о способах поиска клиентов, но и даются рабочие шаблоны, алгоритмы разговора с людьми, техники проведения встреч. Эти шаблоны нужно выучить наизусть и научиться их применять в конкретных ситуациях.

Если вы уже опытный сетевик – эти шаблоны помогут вам научить правильным приемам привлечения клиентов своих консультантов новичков. Регулярно проводите тренинги по применению данных техник в парах и группах в виде ролевых игр. На тренингах дистрибьюторы по очереди выступают то в роли консультанта, то в роли потенциального клиента или партнера. Мы со своими новичками сначала отрабатываем телефонный маркетинг в парах, сидя спиной друг к другу. И только потом консультант начинаем самостоятельно работать.

Готовые шаблоны очень хорошо помогают, так как заученную фразу сказать легче.

Каждый метод, предложенный в книге, отрабатывайте постепенно. Когда новичок четко знает, что конкретно делать в данный момент, как начать разговор и как его закончить – он не уйдет. Однажды научившись, он будет всегда во всеоружии.

Работа в городе для расширения внешнего спроса на продукцию вашей компании

- Можно объединиться несколькими сетевыми компаниями и организовать выставку вакансий и продукта. Или принять участие в ярмарке вакансий вашего города, арендовав столик.
- Принимайте участие во всех городских мероприятиях: днях города, конкурсах, эстафетах, детских праздниках. Как участники или в качестве спонсоров. Пусть о вас узнают как можно больше людей.
- Определите потребности населения вашего города, чтобы акцентировать внимание на местных проблемах. Это может быть зона радиации, наличие предприятий химической промышленности, высокий процент заболеваемости детей, угроза эпидемии и др). И работайте в этом направлении, продвигайте продукт, который будет решать эти проблемы.
- Можно проводить целевое анкетирование населения, исследования методом фокус-групп, чтобы выявить особенности региона и с их учетом определить эффективные методы работы. Определить, какие факторы влияют на отсутствие интереса и спроса у населения на продукцию вашей компании: негативная информация или полное отсутствие информации, интенсивная реклама конкурентов и пр.
- Проводите городские мероприятия регулярно: дни клиента, тематические презентации по разным товарным направлениям вашей продукции, информационные встречи по разным аспектам красоты и здоровья.
- Участвуйте в благотворительных акциях, организуйте свои.
- Организуйте презентации на предприятиях и в учреждениях, в малых организациях. На таких встречах необходимо узнавать о потребностях людей и объяснять, как можно решать их проблемы с помощью продукции вашей компании или вашего бизнеса.

- Организуйте в городе клуб эффективного маркетинга, который объединит всех лидеров компаний МЛМ. Проводите совместные обучающие семинары и мероприятия. Особенно это эффективно для малых городов.
- Хорошо работают на расширение клиентской базы клубы «Худеем без диет и упражнений», «Дамский клуб».

Скооперируйтесь со своими партнерами и купите рекламный баннер на улице. Пусть о вашей компании узнает как можно больше людей. На баннере разместите адрес офиса, телефон. Организуйте дежурство консультантов в офисе.

В фитнес клубах повесьте стенд. На стенде разместите рассказ о компании и продукции, отзывы клиентов. В кармашек разместите анкеты. Под ним текст с гарантией подарков всем заполнившим анкеты. Подарком может быть пробник или каталог.

«Список знакомых» или «Теплый рынок»

Это самый известный метод поиска клиентов и партнеров. И самый первый, с чего начинают все дистрибьюторы. О том, как составлять список знакомых, написано очень много. В данной книге мы поговорим о том, как приглашать знакомых на встречу.

Вот один из примеров. Можно использовать этот шаблон для приглашения по телефону или вживую, или по скайпу. Помните, что телефон служит только для назначения встречи, если вы начнете давать информацию по телефону – вы потеряли человека.

– Привет, это Елена? Это Наталья. Звоню по делу, можешь говорить?

– Я занялась предпринимательством, а именно натуральными продуктами здоровья для людей, которые хотят чувствовать себя энергично (защититься от радиации, хорошо выглядеть, не болеть, не уставать – говорим то, что волнует нашего знакомого больше всего).

– Я ищу пару человек в команду. Я хочу рассказать тебе подробно, чем занимаюсь и может мы с тобой посотрудничаем? Тебе это может быть интересно?

– Да.

– Отлично. Тогда я зайду к тебе вечером и все подробно расскажу. Что взять к чаю?

– Да.

– Отлично. Тогда давай встретимся ближе к вечеру в кафешке. Во сколько тебе удобнее?

– Привет, это Наталья. Не отвлекаю?

– Слушай, я недавно начала сотрудничать с компанией ХХХ. Ты что-нибудь слышал об этом?

– Я занимаюсь созданием новой сети в нашем городе и думаю, что для тебя это тоже может быть интересным. Я была бы очень рада работать вместе с тобой. Я уже договорилась, что ты будешь моим гостем на бизнес-встрече тогда-то.

– Ты сможешь прийти?

Обратитесь к знакомым из сферы недвижимости, бизнес которых пошел на убыль. Они привыкли к определенному уровню жизни, не готовы работать на кого-то. Они привыкли делать бизнес, лежа на диване по звонку

и получать %.

Обратитесь к знакомым из туристического бизнеса. Многие агенты сейчас в поиске.

Обратитесь к тем, кто работает в сфере услуг. Очень много мелких кафе, магазинов, мелких салонов банкротятся. И люди будут готовы принять ваше предложение.

– С моим проектом я могу довести тебя до постоянного дохода xxx долларов в месяц за 3—4—5 месяцев. Тебе это интересно?

– Я знаю, как с этим проектом дойти до постоянного дохода xxx долларов в месяц за 3—4—5 месяцев, тебе это интересно?

С бизнесменами.

– У меня есть интересное предложение для развития твоего бизнеса.

Со знакомыми надо как можно проще

– Привет, Николай. Не отвлекаю? Слушай, я хочу начать свое дело, мне нужна команда. Я знаю тебя, как делового человека. Если тебя заинтересует мое предложение, будем работать вместе. Давай встретимся.

– Слушай, у нас на фирме развивается новый многообещающий коммерческий проект и нужны люди. Я помню тебя как серьезного порядочного человека. Именно такие и нужны моему руководителю. Хочешь, я поговорю с ним о тебе?

– Да.

– Хорошо, я тебе перезвоню. (Через несколько минут, договорившись со спонсором о времени встречи, звоните.)

- У тебя есть возможность пройти собеседование. Записывай адрес и время.

Начинает задавать вопросы.

- Я так и знала, что тебе будет интересно. Именно поэтому там надо быть, чтобы все услышать из первых уст.

С близкими людьми просто говорите:

- Тебе это нужно!!

- А меня не интересует, есть у тебя деньги или нет.

(С соседкой)

- Мария Петровна, добрый день! У меня есть продукт, который я точно знаю, вас заинтересует.

- Да, я думаю, вы не тот человек, который не может потратить на свое здоровье 20 рублей в день. (Вот эти 20 руб. и делают продажу)

- Привет. У тебя есть 5 минут для меня?

- Я просто хотела узнать - у тебя есть телефон Маши?

- А зачем?

- Понимаешь, я ей обещала средство от мигрени. Не знаешь, ей еще нужно? (Сослаться на третье лицо, избегая прямого предложения).

- Да, а это что?

– Я бы тебе объяснила, но мне надо бежать. А тебе правда интересно? Ты приходи ко мне в гости. Мы с тобой столько не виделись. (Договариваетесь по времени).

Если ваш знакомый знает, чем вы занимаетесь. Если он при встрече начинает говорить о своих проблемах (денежных или других), вы отвечаете:

– Ты же знаешь, чем я занимаюсь. Можешь обращаться без напряжения. Я тебе помогу.

– У меня есть замечательный продукт для здоровья! Хочешь поднять уровень здоровья? Можешь ко мне обращаться, я тебе помогу.

– Я занимаюсь ... (одноминутная презентация), ты можешь присоединиться.

– Нет денег? Хочешь заработать или тебя все устраивает?

Шаблон приглашения по бизнесу на встречу со спонсором. Подходит для новичков, только подписавших контракт.

– Татьяна, привет. Тебя интересует дополнительный доход 2—3 тысячи рублей к основному заработку.

– Да, а что это?

– Рядом со мной предприниматель, ему в команду требуется всего 1 человек и я передаю ему трубку.

– Татьяна, здравствуйте. Меня зовут Я поняла, что вы ищите для себя возможность дополнительного дохода? Это так?

– Да.

- Я приглашаю вас на собеседование. У меня будет свободное время завтра до обеда. В ... час. Сможете подойти?

- Да.

- У меня время коммерческое, будьте добры, не опаздывайте.

С хорошими знакомыми.

Поговорили, пообщались и как бы между прочим задаёте вопрос:

- Слушай, а ты пользуешься косметикой, кремами? Очистку делаешь?

Если в ответ знакомая отвечает, что использует только мыло и воду. Переведите разговор на другую тему.

Если да, продолжаете:

- А какой?

- ХХХ

- Тебе она нравится?

- Да.

- А почему?

И вот тут очень внимательно слушаете! Вы услышите, что для человека самое важное в косметике: быстро впитывается, нет резкого запаха, нет раздражения, не надо доставать пальцами (т. е. закрыта помпой), много трав в составе, кожа хорошо увлажнена, надолго хватает.

В следующий раз вы будете знать, что именно из вашей продукции предложить вашей знакомой и как ее презентовать.

- У меня есть то, что поможет тебе решить твои проблемы.

- Приходи ко мне сегодня, я уверена - тебе будет интересно. Но если ты ради себя не хочешь, то приходи ради меня и я от тебя отстану.

- Я начал работать в большой фирме, у которой много товаров, полезных для здоровья. Я там по организации сбыта. Товар интересный и полезный.

- Ты для меня не последний человек и я хотел бы, чтобы ты знал, чем я занимаюсь. Посмотри вот это (даете диск, журнал, каталог). Это я даю тебе на 2 дня, мне это надо вернуть.

Работа у входа в крупный супермаркет

У входа в супермаркет повесьте плакат «Розыгрыш лотереи», поставьте столик с анкетами, ручками. Заранее договоритесь с администрацией супермаркета.

Подходящим людям говорим:

- Нужно заполнить небольшую анкету, бросить ее в урну. Каждые два часа мы вытаскиваем одну анкету и вы получаете в подарок сертификат, который можете потратить в нашем магазине. Мы с вами обязательно свяжемся и пригласим в наш магазин. Вот адрес нашего магазина. (Даете визитку.)

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.me/ru/kochetkova_natal-ya/50-effektivnyh-tehnik-privlecheniya-klientov

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)