

Script

Una risposta migliore potrà Salvare le tue Vendite

Spesso non sappiamo cosa dire o come rispondere al meglio per concludere le nostre vendite, ecco che questo manuale potrà venirti in aiuto e salvare molti soldini che invece resterebbero fuori dal tuo portafoglio!

Ora è il momento di migliorarci, iniziamo.

Quando comunichi i tuoi prezzi

Attenzione a come comunichi i tuoi prezzi, molte volte la poca fiducia in te stessa/o e in ciò che fai potrebbe portarti ad aver paura di comunicare il prezzo, e quindi nel momento in cui te lo chiedono entri in panico, non farlo la gente compra solo se tu trasmetti sicurezza

Un modo in cui si mostra insicurezza è giustificando troppo i propri prezzi (quando nessuno te lo ha chiesto o ti ha fatto obiezioni di questo genere)

Esempio di risposta sbagliata :

Cliente: che prezzo fa questo articolo?

Tu: Questo articolo costa X , sai perché ci ho messo 585757 ore per poterlo fare, ho impiegato 4745 materiali per poterlo fare, non ho dormito la notte, è un prodotto unico, speciale fatto con il cuore e amore (il mio è solo un esempio , ma non dare spiegazioni del perché del tuo prezzo se non ti sono stati richiesti, o denoterà poca fiducia in sé stessi)

Attenzione a come si chiude un messaggio di risposta sui prezzi



Non concludere il tuo messaggio di info sul prezzo dell'articolo chiudendo la conversazione , risulterai non disponibile, esempio:

Cliente: che prezzo fa'?

Tu: costa X , buona serata

NON FARLO, NON CHIUDERE LA CONVERSAZIONE , DEVI LASCIARLA SEMPRE APERTA , e quindi ti consiglio di:

NON LASCIARE SOLO IL PREZZO COME ULTIMA COSA(altrimenti stenderai un velo di ghiaccio sulla conversazione) ,

Anzi SE PUOI CONCLUDI CON UNA DOMANDA , del tipo: Questo prodotto costa X , (potresti menzionare alcune caratteristiche. O benefici del prodotto,non dilungandosi troppo) e poi chiedere (in base al prodotto) domande che prevedano una risposta, es:

di che colore lo vorresti? / Se mi indichi i colori che vorresti ti mostro altri abbinamenti / Vuoi indicarmi le misure che ti servono? (Trasformate la domanda in base al vostro settore)

Questo ti permetterà di sembrare disponibile e di lasciare aperta la conversazione , ma attenzione a non diventare troppo assillante o insistente

Come comportarsi quando ti chiedono il prezzo e poi dopo la tua risposta non ti rispondono più



Di solito quando non rispondono è un no , e quindi inutile stare lì a chiedere, perché non mi rispondi , oppure arrabbiarsi per la non risposta.

Ricorda di risultare sempre gentile e professionale, anche se loro non lo sono, potranno sempre ritornare (succede)

E se hanno detto lunedì ti faccio la ricarica , oppure, ci penso e lunedì ti faccio sapere?

Se hai dato i dati per la ricarica e arriva il lunedì e non pagano, puoi ricontattare il giorno seguente, con gentilezza(potrebbe aver avuto degli imprevisti) e chiedere se è riuscita a fare la ricarica, così da poterla inserire nella lista di attesa (se ne avete una) oppure , così da poter iniziare a progettare il suo ordine.

Se invece non avevi dato dati pagamento ma era solo un ci penso e ti faccio sapere, valuta(e questo lo imparerai con il tempo e l'esperienza, perché molte volte il ci penso è un modo gentile per scaricarti) se ricontattarla oppure no, se hai deciso di farlo, potrai chiedere sempre con gentilezza:

Ciao (nome) come stai? aspettavo una tua risposta per capire se inserirti nella lista di attesa oppure per capire se metterti da parte x, o per iniziare il progetto ecc(valuta la risposta in base al settore)

Se avevano detto solo un ci penso ? Nella maggioranza dei casi non servirà ricontattare (altrimenti sembra come elemosinare , e non vorremmo mai dare questa impressione) , lasciamo le porte aperte con gentilezza .

Se rispondono in modo incomprensibile



Cliente: che prezzo?

tu: ciao il prodotto x costa y , bla bla bla....

cliente : OK , oppure grazie

IN QUESTO CASO CHE FARESTI, potrebbe sembrarti spontaneo non rispondere o chiudere la conversazione con ciao grazie e arrivederci, ma non farlo , molte volte dietro a un ok , o similari si nasconde una vendita (ho tante esperienze in merito), quindi tu dopo prova a dire :

Vorrebbe continuare l'acquisto? O vorrebbe prenotare il suo prodotto x?

Ti sorprenderà vedere che che dietro a molti ok , o grazie si svelava una vendita e quindi ti diranno **SI ECC ECC , E CONTINUE LA CONVERSAZIONE .**

In altri casi dietro a un ok , o grazie e simili, si può nascondere semplicemente una persona che voleva solo info ma non interessata ad acquistare , ma mal che vada ti dice , no volevo solo delle info , e tu rispondi sempre con gentilezza.

Come far capire che ti devono pagare prima di realizzare o consegnare il prodotto ?



Sembrerà scontato per me, ma non per molti che bisogna farsi pagare prima di realizzare qualsiasi progetto , non solo prima di spedirlo, ma anche prima di comprare il materiale di quell'ordine di cui non abbiamo ricevuto soldi

UN ORDINE È TALE SOLO QUANDO ABBIAMO I SOLDI IN TASCA, e se non vuoi sprecare soldi, tempo e poi rimanerci male , perché tu hai iniziato , fidantoti del cliente che ti dice il giorno x ti pago, oppure peggio ancora , per via che non hai stima in te stessa e in ciò che fai , hai paura quasi di chiedere i soldi prima, e quindi finché non lo realizzi non ti fai dare i soldi, beh ti dico già che stai sbagliando, potresti rimanerci male e non vedere mai quei soldi, e ti ritroverai con creazioni invendute(e se sono personalizzate non le venderai mai.

QUINDI per evitare tutto ciò , e per risultare anche una persona più sicura e professionale: FATTI PAGARE PRIMA DI INIZIARE TUTTO, come farlo capire dal cliente? Con professionalità?

Quando avete accordato tutto, se la persona non ti chiede come posso pagare , o come funziona il pagamento? ,sarai tu a dirlo:

Come preferisce effettuare il pagamento? Con x o y? (E gli proponi i tuoi metodi di pagamento)

O sul come funziona il pagamento : le dici che il pagamento è anticipato, e subito dopo potrai metterla in lista o procedere con la realizzazione del suo ordine, se hai tempo di attesa , specifica che dopo il pagamento passerà x tempo .

E se ti chiedono: FATE PAGAMENTO ALLA CONSEGNA?

Un prodotto artigianale non si può permettere di essere pagato alla consegna per varie ragioni e quindi gli dirai con gentilezza:

il pagamento avviene solo anticipato, perché i nostri prodotti sono personalizzati

(E dato che dietro a quel pagamento alla consegna si cela qualcuno che non si fida di voi e teme le truffe, la conversazione continuatela dicendo) :

forse non si fida dei pagamenti online? Lo capisco ci sono molti truffatori, ma io ci metto la faccia non posso rovinarmi la reputazione per x euro , può anche controllare le mie recensioni su (indicate il luogo o social dove le avete) (ovviamente sarà importante averle) .

Molte volte la persona si sente rassicurata e acquista .

Aumenta i guadagni prima di concludere :

Prima di dire il totale, chiedi sempre : se vuole aggiungere altro , magari in base a ciò che ha preso le proponi altri prodotti che si abbinano per completare il set ecc ecc .

Se ti dicono è troppo caro o costoso?



Ecco alcune risposte:

- ➡ Il prezzo è proporzionato alla qualità offerta.
- ➡ Forse lo sta paragonando a un prodotto con scarsa qualità o di produzione industriale
- ➡ I nostri prodotti sono tutti realizzati a mano e personalizzati in base alle esigenze dei nostri clienti , utilizzando solo materiale di qualità

Vuole continuare il suo ordine ?

In questo modo fai capire alla cliente la diversità dei tuoi prodotti, e il loro valore, e non risulterai sgarbata o impreparata, ma attenzione la qualità dei tuoi prodotti deve essere veramente tale ♥

PS: ricordati che non tutti le persone possono fare parte del tuo target (clienti ideali)

Ma se il problema diventa per tutti, allora c'è un problema di Comunicazione tua errata, che devi subito aggiustare se vuoi vendere

Spedizioni :

Ottimizziamo tempi e costi, vi consiglio un sito dove si risparmia tantissimo :

<https://www.mysmartcourier.it/>

questo sito o altri ti permettono di avere spedizioni meno costose delle poste , veloci , e tracciabili, ma soprattutto non devi andare a fare lunghe attese in posta, perché basterà prenotare da casa tua e il giorno dopo vengono a prendersi il pacco!

Ma ora parliamo di come comportarci con i clienti in merito alla spedizione , ho deciso di avere la spedizione gratuita ma tu la inserisci nel prezzo , o semplicemente potresti avere un prezzo stabilito (fisso, anche se per te ogni volta cambierà a seconda del peso il costo del pacco) e lo comunicherai semplicemente dicendo che il prodotto costa X più spedizione. Rassicura che si tratta di una spedizione veloce e tracciabile.

Non svenderti mai:



Abbassare i prezzi non significa guadagnare di più, potresti avere le stesse somme lavorando meno lo sai? Ecco un esempio :

se vendiamo un prodotto che varrebbe 100 € ma pur di venderlo lo svendiamo a 10€ , quante clienti paganti dobbiamo avere per guadagnare le 100€ ??? Ben 10 teste su cui impazzire, io lo voglio così e io Colì...

Ma penseremo ok : però che bello ho venduto 10 pezzi

Ma pensiamoci : se continueremo così a lungo andare non ci sentiremo appagate e valorizzate e perderemo l' entusiasmo



Se invece io lo vendo a 100€ mi basterà trovare una sola cliente in target

Lo sforzo per trovare le dieci clienti di prima o una di ora , probabilmente sarà lo stesso ... Ma nel secondo caso ti sentirai più appagata e motivata a continuare ... E inoltre avrai meno teste da gestire ☆☆☆ Quindi guadagni uguale ma lavori meno!

Ricorda svenderti non ti aiuta a fatturare di più, anzi molte volte i prezzi troppo bassi , hanno un valore percepito scarso di ciò che fai!



SVENDERTI NON TI AIUTERÀ A **VENDERE**



**Imparare a vendere si può , non si nasce
venditori !**

USA QUESTA GUIDA