**Политика антискидок турагентства Coral Traval (ЧП Шаповал)**

Наша компания обеспечивает самый высокий уровень сервиса в нашем городе. Качественный сервис должен соответственно оплачиваться. Если мы даем скидку, мы лишаем себя возможности развиваться и лишаемся ресурсов для обеспечения качественного сервиса. Поэтому мы всегда придеживаемся данной политики антискидок.

1. Мы **никогда, никому**, ни при каких обстоятельствах сами не предлагаем скидку;
2. Даже если клиент просит скидку, мы сперва делаем всё, чтобы продать без неё!!! (скрипты "Работа с возражениями", "Обоснования более высокой стоимости",скрипт-X, скрипт-Y);
3. Мы точно не даем скидки при оплате через терминал.
4. В случае, если менеджер предложил скидку клиенту первым, менеджер компенсирует разницу между он-лайн ценой и продажей со скидкой за свой счет;
5. Скидка более 3% для новых и более 5% для постоянных клиентов согласовывается с Евгением Шаповал. Если он не доступен, – с Ириной Лещинской.

**В случае, если мы продаем без скидок, у нас появляются:**

* ресурсы на сервис;
* ресурсы на рекламу;
* ресурсы на зарплату;
* ресурсы на развитие.

Если мы примем за правило, что скидка - это последнее оружие, которое мы можем применять, и только в тех случаях, когда сделали всё как профессионалы, то наша работа будет для нас же более интересной и более рентабельной. В том числе и с точки зрения затрат времени на одного клиента. Цените свой труд!