



## Регламент торгов и выдаче клиентам скидок

1. Мы никогда, никому, ни при каких обстоятельствах сами не предлагаем скидки!
2. Даже если клиент просит скидку, мы сперва делаем всё, что бы продать без неё (Работа с возражениями, скрипт X, скрипт Y, обоснование более высокой стоимости)
3. Цена это самый последний рычаг в работе с клиентом.
4. Продала тур со скидкой выше чем на сайте - доплатила туристу за отпуск из своего кошелька.

## Правила торгов

Ориентировочная комиссия по туру:

Менее **4.000 руб** - Скидки нет вообще! Ниже этой суммы агентство не работает.

От **4.500** до **6.500 руб** - Максимальная скидка с тура от **500** до **1000** руб.

От **7.000** до **8.500 руб** - Максимальная скидка с тура от **500** до **1500** руб.

От **9.000** до **10.500 руб** - Максимальная скидка с тура от **500** до **2000** руб.

От **11.000** до **13.000 руб** - Максимальная скидка с тура от **500** до **3000** руб

На туры с ориентировочной комиссией свыше **13.000 руб** (большие чеки) скидка обсуждается индивидуально с руководителем!



⚠ На туры по **Promo Price\*** запрещается делать скидки выше цены указанной на сайте.

! Наше агентство не делает скидок, наше агенство дарит ценные подарки своим клиентам:

- Бесплатный трансфер в аэропорт в обе стороны.
- Бесплатное такси до офиса на 1 встречу.

⚠ Если ориентировочная комиссия по туру пока неизвестна, но клиент требует чтоб вы озвучили размер скидки, то в первую очередь менеджер должен применить все инструменты в арсенале <скрипт-х, скрипт-у, рсв, обвс>.

🚫 Если настаивает:

- **#Имя\_клиента**, смотрите, вообще у нас в компании регламент работы менеджера по туризму запрещает делать скидки туристам.

- Но у нас с вами частный случай, давайте я к нашей с вами встрече попробую договориться с директором по поводу пересчёта цены конкретно для вас.

Тем более он как раз должен через час приехать.

- **#Имя\_клиента**, давайте тогда на 16:00 сегодня удобно будет подъехать к нам?

Ещё раз всё посмотрим и со скидкой как раз решим.