

Коттеджи ЗаМанушкино

[проблема с продажами и коллективная задача (не продажа)]

Подводка	Хотелось бы сегодня рассказать вам о классном способе заработать хорошую комиссию, не 5-7% по промопрайсу, а полноценную 10% в чистом виде с общей стоимости тура (эта именно та сумма, которое ляжет в ваш кошелек :) И да это не шутка. Погнали?
Проблема Почему это важно? Связь с деньгами!!!	<p>Мы прослушали телефонные разговоры и столкнулись с тем, что вы совсем не предлагаете наш продукт - коттеджи в Заманушкино. Например, когда есть запросы людей с маленьким бюджетом вы сразу ищите дешевые варианты отдыха (низкое качество отелей, минимальное питание, километраж до моря), так можно, попробуйте предложить иное, то, чего они не ждут запрашивая пляж, а вы им - загородный отдых в комфорте! Я не знаю ни одного человека, который бы не любил загородный отдых. Но самое главное ваша комиссия. Продав проживание в коттедже стоимостью 30000 руб. вы заработаете 3000 руб. Давайте посчитаем, сколько туров и на какую сумму нужно продать чтобы заработать столько? Правильно, парочку как минимум.</p> <p>Поймите, вам это выгодно: Раз - финансово Два - увеличение количества клиентов, которым 100% понравится загородный отдых и они к вам вернуться (и тогда уже возможно за морскими путевками)</p>
Негативные примеры Когда и как проблема проявляется? К чему это приводит?	<p>Вернемся к телефонным разговорам и прослушаем один из них... (прослушали) Купил в итоге человек тур? (нет) А почему? (потому что ожидания не оправдались, слишком маленький бюджет - в холодную Турцию не хочет, ОАЭ и Азия слишком дороги) Менеджер предложил вариант отдыха за городом? (нет) На запрашиваемую длительность проживания в коттеджах в бюджет укладывается? (да) Как думаете, есть шанс, что турист согласился бы на коттедж есть? (да) То-то и оно. Возможная продажа ушла, как и надбавка к зарплате.</p>
Позитивные примеры Каким образом проблема решается? К чему это приводит?	<p>Ответьте на вопрос:</p> <p>У вас отпуск на носу. Вы накопили минимальный бюджет, но его не хватает на море. Вы бы выбрали остаться дома или всё таки уехать за город - сменить обстановку и подышать свежим воздухом?</p> <p>Сидеть дома или не сидеть, вот в чем вопрос. (отдых за городом)</p> <p>Давайте посчитаем, бюджета туриста 50 000 примерно хватило</p>

Коттеджи ЗаМанушкино

[проблема с продажами и коллективная задача (не продажа)]

	<p>бы на почти что неделю отдыха в коттедже аж на 8х человек).</p> <p>А сколько бы заработал менеджер? Верно, 5000 руб.</p> <p>Туристу и менеджеру хорошо? (хорошо)</p>
<p>Что теперь делаем? Связь со стандартами и vision&values.</p>	<p>А теперь о главном. Наклейте стикер на монитор или куда угодно, чтобы всегда иметь в голове этот момент (я верю, что вы просто забываете, поэтому не предлагаете).</p> <p>Договор на аренду в U-ON. Инфо о коттедже на сайте (цены). Фото и видео в нашей группе ВК (вводите в поиске Заманушкино)</p>
<p>Сбор обратной связи Устранение возражений</p>	<p>Есть вопросы?</p>
<p>Контроль Как будет проверяться выполнение/исправление?</p>	<p>Что бы информация не просто влетела в ухо и вылетела... Сейчас всем дам партийное задание:</p> <ol style="list-style-type: none">1. Записать и скинуть мне отзыв о коттедже (мы праздновали там корпоратив)2. Загуглить Заманушкино и написать отзыв (по непонятным причинам рейтинг крайне малый - непонятные люди там ставят 1 звезду и они там даже не были). Давайте исправим картинку, чтобы вы так оп развернули монитор - а там высокий рейтинг (туристы же на это всегда ведутся), а в нашем случае это правда, коттеджи супер.
<p>Итоговое напутствие Что нам даст изменение в работе (процесс + \$)? Вера в сотрудников!</p>	<p>И так, подведем итог.</p> <p>Продавая коттеджи всем хорошо - туристы прекрасно отдыхают и становятся вашими постоянниками. Менеджеры счастливые получают огромный бонус в ЗП.</p> <p>Я в вас верю, вы справитесь ;)</p>