



Greitas Startas

Didesni Pardavimai Per 30 Dienų

KONSPEKTAS
versija spausdinimui

Martynas Šaikus

Šis konspektas yra priedas prie video seminaro "Greitas Startas". Detalesnė informacija yra video seminare.

ĮVADAS

Jeigu Jūsų produktas ar paslauga turi alternatyvų rinkoje, vadinasi, kažkurio iš jų pirkėjas nepasirinks.

Kiekviena reklamos kampanija internete turi pagreitinti pardavimų procesą. Ir jeigu kokia nors reklama nepaskatina potencialaus kliento užsakyti produkto ar paslaugos, tai koks jos tikslas?

Vieni gali sakyti, kad prekės ženklo žinomumui didinti. Bet noriu paklausti - kiek yra verslininkų, kurie atsikelia rytais ir užduoda sau klausimą "Hm, ką reikėtų padaryti, kad prekės ženklas būtų žinomesnis?". Turbūt tokių būtų labai mažai.

Pagrindinis klausimas, kurį kelia didžioji dauguma verslų yra labai paprastas - "Kaip man parduoti daugiau jau greitai?".

Būtent dabar - šioje greito starto dalyje - noriu suteikti jums vertingą techniką, kuri atsakytų į pagrindinį jūsų klausimą:

O ką galėčiau padaryti dabar su savo turimais svetainės lankytojais ir klientų sąrašu, kad gaučiau nors šiek tiek daugiau rezultatų jau per patį pirmąjį mėnesį?

Taigi, noriu Jūsų paklausti:

KAS SKIRIA KIEKVIENĄ VERSLĄ NUO DAR DIDESNIŲ PARDAVIMŲ?

Tradiciškai, daug kas sakytų, kad kokybiškas produktas. Bet tai nevisiškai tiesa.

Pasaulyje yra daugybė gerų, kokybiškų produktų ir paslaugų, ir dar didesnė tiesa - kad kokybė ima susilyginti daugelyje verslo sričių, bet pardavėjai neretai anaipol nesidžiaugia gerais prekybos rezultatais.

Dar kiti gali sakyti, kad milžiniškas potencialių klientų sąrašas - bazė. Bet ir tai nevisiškai tiesa.

Mes žinome nemažai įmonių, kurios atrodo darė viską, kad surinktų kuo didesnę potencialių klientų bazę, bet ir ji dar neužtikrina didesnių pardavimų.

Ir treči gali sakyti, kad didesnius pardavimus gali atnešti didžiuliai lankytojų srautai. Bet ir tai nevisiška tiesa. Yra daug svetainių, kurios įvairiomis priemonėmis stengiasi pritraukti daug naujų lankytojų..bet, ir tai dar neužtikrina masiško pirkimo.

Taigi, ir atsakėte teisingai, jeigu pasakėte, kad kiekvieną verslą nuo dar didesnių pardavimų skiria:

PRODUKTO / PASLAUGOS PASIŪLYMAS

Tai kritinis momentas, nes daugybė įmonių skiria labai mažai dėmesio sutvarkyti svarbiausią elementą, kurį klientas analizuoja paskutinį prieš priimdamas sprendimą pirkti ar nepirkti t.y. pasiūlymą.

Daugybė verslų yra įsitikinę, kad jeigu produktas ar paslauga yra geros kokybės, tai juos užteks pristatyti glaustai, vos parašius pavadinimą, keletą privalumų, savybių ir pateikus kainą.

Bet aš manau, kad būtent nuo stipraus pasiūlymo mes turime pradėti planuoti savo internetinio marketingo kampanijas, ir tai įrodysiu.

Šiame "Greito Starto" seminare Jums atskleisiu lengvai pritaikomą:

7 Žingsnių Algoritmą Kaip Sukurti Dėmesį Prikaustantį Ir Pasekmes Parduodantį Pasiūlymo Tekstą, Atsakančią Į Didžiausias Jūsų Potencialių Klientų Abejones, Skatinantį Pasitikėjimą Ir, Svarbiausia, Geriau Parduodantį

Tradiciškai, perprasti visas įtaigių pasiūlymų/pristatymų subtilybes ir išmokti rašyti meistriškai reikia ne mažiau kaip 1000 valandų nuolatinio rašymo, testavimo, eksperimentavimo, bet šis supaprastintas algoritmo variantas, kurį tuoj pateiksiu, leis išmokti parašyti savo prekės ar paslaugos pristatymą vos per vieną - dvi valandas.

Koks šio seminaro planas?

- Mūsų darbui naudosime 3 produktų/paslaugų pristatymų pavyzdžius iš realių interneto svetainių (1 pvz.: seminaro pasiūlymo tekstas, 2 pvz.: vairavimo mokyklos paslaugos, 3 pvz.: pagalvės pasiūlymo tekstas).
- Pirmą dieną darysime: pažiūrėsime netinkamą pasiūlymo pavyzdį.
- Antra - parodysiu mūsų kurtą tą patį pasiūlymą jau pagal algoritmą.
- Trečia - paaiškinsiu skirtumus.
- Ketvirta - pristatysiu teoriją, kaip žingsnis po žingsnio kuriamas toks pasiūlymas.

Tęsinys kitame puslapyje

1-asis pavyzdys: seminaro pristatymas - pasiūlymas

Standartinis, dažnai Lietuvoje sutinkamas seminarų pasiūlymo variantas (PRIEŠ algoritmo “įsikišimą”):

SEMINARO PAVADINIMAS:

EMOCINIS INTELEKTAS

Individualus seminaras

SEMINARAS SKIRTAS:

Visų lygių vadovai

Potencialūs vadovai

Darbuotojai, siekiantys aukštų darbo rezultatų

Kiti suinteresuoti asmenys

SEMINARO TIKSLAS:

Susipažinti su emocijomis, išmokti jas atpažinti ir valdyti

Praplėsti savo emocijų ribas ir lankstumą

NAGRINĖJAMOS TEMOS:

Emocinio intelekto samprata ir svarba šiuolaikinėje organizacijoje

Emocijų kalba – kaip ją suprasti ir išmokti ja kalbėti

Logika ir emocijos – priešprieša ir bendradarbiavimas

Emocijos darbe kaip sėkmės garantas

Kaip emocijos gali padėti priimant tinkamus sprendimus

Praktiniai emocijų atpažinimo ir valdymo pratimai

Emocijos kaip universali kalba, kuria kalba visų tautų žmonės

Emocinio intelekto plėtimas, emocijų lankstumas

PRAKTINĖ SEMINARO NAUDA:

Teigiama emocinė būsena – emocinis lankstumas, įtakojantis padidėjusį darbingumą

Efektyvesnis vadovavimas ir greitas konfliktų sprendimas bei jų prevencija

Didesnis darbuotojų dėmesingumas ir kūrybiškumas

INDIVIDUALAUS SEMINARO PRIVALUMAI:

Seminaro programa lanksčiai pritaikoma individualiems konkretaus žmogaus poreikiams

Sudaroma programa savarankiškam darbui

Individualus užduočių aptarimas ir komentarai

Užsiėmimų grafikas yra lankstus - užsiėmimai galimi vakarais ar savaitgaliais

Taupomas darbo laikas

Įmonė gali atsiųsti vieną ar keletą žmonių

Išduodami sertifikatai

Galimas internetinis seminaro variantas

SEMINARO TRUKMĖ: 4 užsiėmimai po 2 akad. val. (Individualiu, Jums patogiu grafiku)

KAINA: 600 Lt (Taikomos individualios nuolaidos)

INFORMACIJA IR REGISTRACIJA:

Kaip galite pastebėti, šis pasiūlymas paprastas ir dažnai sutinkamas įvairių mokymų organizatorių interneto svetainėse.

Tačiau kyla klausimas - o kaip gi išsiskirti iš konkurencijos? Kodėl šis pasiūlymas turėtų sudominti klientus? Ar jis skatina žmogų priimti sprendimą pirkti? Būkime atviri - tikrai tokia informacija nemotyvuoja registruotis į šį seminarą. Tai sausas pristatymas ir deja, bet tokio tipo pasiūlymų (ne tik mokymų versle) yra labai daug.

Šį pavyzdį - emocinio intelekto temą - pasirinkome neatsitiktinai. Mes kaip tik rengėme Algirdo Karaliaus seminarą "Emocinis Intelektas Pardavimuose", todėl dabar parodysime mūsų pasiūlymo pavyzdį, kuris jau šiuo metu paskatino į seminarą užsiregistruoti daugiau kaip 340 dalyvių.

Seminaro pasiūlymas (PO algoritmo panaudojimo):



**"Kas Dar Nori Įvaldyti Kertinius EMOCINIO INTELEKTO Įgūdžius,
Lengviau Pasiekti Sutarimą Su Klientais
Ir Daryti TEIGIAMĄ Įtaką Jų Sprendimams?"**

Sveiki,

Ar Jums teko susidurti su situacija, kai su klientais iškilo nesutarimų ar tiesiog atrodė, kad tarpusavyje kalbatės "skirtinga" kalba?

O galbūt pastebėjote, jog tam tikros emocijos, pasirodžiusios ne laiku ir ne vietoje, gali neigiamai paveikti santykius su klientais ir jų sprendimus?

Jeigu Jums, kaip ir man, ir dar tūkstančiams verslininkų, teko susidurti su šiais klausimais, tai mes susitikome pačiu laiku.

- Ar žinote, kad 100% visų sprendimų klientai priima remdamiesi savo emocijomis?
- Ar žinote, kad net 80% pardavėjo sėkmės priklauso nuo išvystyto emocinio intelekto, ir tik 20% – nuo žinių, patirties ir analitinių sugebėjimų?

Ir tai ne iš piršto laužti skaičiai, o Neuro-marketingo specialistų, tiriančių pirkėjų elgesį, atliktų tyrimų sensacingi rezultatai!

Brangindamas Jūsų laiką, noriu pranešti, kad naudodamas šiuolaikinius neurolingvistikos mokslo atradimus, parengiau visiškai NAUJĄ Emocinio Intelekto mokymo programą, pritaikytą tiems, kurių verslo sėkmė tiesiogiai priklauso nuo santykių kokybės su klientais.

Savo atradimus ir išbandytas technologijas atskleisiu seminare:

**Emocinis Intelektas Pardavimuose: 7 Būdai Kaip Suprasti Save, Klientus,
Daryti Teigiamą Įtaką Jų Sprendimams
Ir Užtikrinti Sau Ir Savo Įmonei Ilgalaikį Klestėjimą**

Data, laikas: 2011 m. balandžio 16 d. (šeštadienis). **Seminaro pradžia:** 11:30 val. **Trukmė:** 5 val.

Vieta: "Karolinos" konferencijų centras (Sausio 13-osios g. 2, Vilnius)



Seminaro dalyviai GAUS šią 46 psl. savarakišką mokymosi medžiagą (PDF formatu)

Ar Jūs TIKRAI pažįstate savo klientus?

Išskyrus tą atvejį, jeigu Jūs parduodate vandenį sausros metu ir žmonių nereikia įtikinėti, kad produktas jiems reikalingas, **Jūs turite mokėti suprasti ir įtikinti įvairiausių tipų žmones:**

- **Ar tai būtų įkyri biuro karalienė, dažnai kelianti dramas ir isterijas, ar tai būtų užsispyręs, kietakaktis ir visažinis klientas, nemėgstantis klausytis kitų nuomonės.**
- **Ar tai būtų paprastas, sunkiai dirbantis žmogus, kuris norėtų susipažinti su Jūsų pasiūlymu, bet tiesiog neranda tam laiko, ar tai būtų melancholikas, meniškos sielos klientas, kuris dažnai būna išsiblaškęs ir jam reikia trupučio postūmio.**

Pritaikius pažangiausias Emocinio Intelektu idėjas, kurias sužinosite šiame seminare, Jūs galėsite lengvai pašalinti nesutarimus ir stresą, įveikti prieštaravimus, užmegzti su klientais glaudų ryšį ir lengviau įtakoti jų sprendimus.

Mokslininkai ir verslo ekspertai tvirtina, kad...

Žmonės su aukštu Emociniu Intelektu (E. I.) yra pagrindiniai įmonių sėkmės kalviai. Anglų kalboje yra speciali juos apibūdinanti sąvoka – **Top Performers**.

Šie žmonės daug lengviau prisitaiko ir atremia kylančius sunkumus, ir yra labiausiai vertinami vadovų, bendradarbių, draugų ir aplinkinių.

PERSPĖJAME apie galimą PAVOJŲ:

Šiame seminare Jūsų ligšioliniai įsitikinimai apie dalykinį ir neformalų bendravimą, psichologinio poveikio technikas ir charizmos ugdymą bus sudrebinti paskutinių Neurolingvistikos atradimų.

Pirmą kartą Lietuvoje Jūs pagaliau gausite konkrečius ir išmatuojamus instrumentus ir technologijas, kurios leis Jums sėkmingai daryti įtaką sau ir aplinkiniams.

Šiame seminare JŪS:

1. **Sužinosite 6 Emocinio Intelektu elementus ir jų reikšmę Jūsų veikloje.**
2. **Atliksite Emocinio Intelektu testą (EQ test) ir išmatuosite savo Emocinio Intelektu lygį. Jūs taip pat gausite asmeninio tobulėjimo programą, kuri leis sustiprinti silpnesnes Emocinio Intelektu grandis (naudojant "silpnosios grandies" principą).**
3. **Sužinosite kaip naudojant "Emocijų skalę" su 100% tikslumu prognozuoti Jūsų klientų elgesį.**
4. **Išmokssite naudoti ABCDE modelį - pagrindinį instrumentą, padedantį suprasti ir valdyti savo emocijas.**
5. **Suprasite kuo vadovaujasi klientai, priimdami sprendimus nepirkti/pirkti: migdolinio kūno "išdaigos".**
6. **Išmokssite surasti "bendrą kalbą" su įvairių tipų klientais, kurių bendravimo ir darbo stilius skiriasi nuo Jūsųiščio.**
7. **Gausite 7 metodus, kurie leidžia akimirksniu pakeisti išankstinį pirkėjo nusistatymą.**
8. **Išmokssite kaip iš karto įeiti į O.R.B. - Optimalią Resursinę Būseną.**
9. **Gausite 3 savimotyvacijos neuro-strategijas ir instrukcijas, kaip jas panaudoti, kad uždegtumėte save darbui.**

Šis seminaras užtikrins Jūsų ir Jūsų įmonės darbuotojų MEGA-PRODUKTYVUMĄ, ir geras emocijas darbo vietoje!

Taigi, ką darysite? Ar liksite prie įprasto status quo, **ar žengsite pirmąjį žingsnį ir gausite kertinius įgūdžius, kurie GARANTUOTAI veikia šiuolaikiniame versle, santykiuose su klientais ir bendradarbiais?**

Tęsinys kitame puslapyje

Investicija:

- 249 Lt / dalyviui
- 199 Lt / dalyviui (jeigu dalyvauja 2 ir daugiau dalyvių iš įmonės)

REGISTRUOKITĖS ŠIANDIEN:

Spauskite žemiau esantį žalią mygtuką "Registruotis" Ir Jums bus iš karto parengta sąskaita išankstiniam apmokėjimui, ir atsiųsta Jūsų nurodytu el. paštu per minutę (jeigu registruosite daugiau dalyvių, nuolaida bus pritaikyta automatiškai).

arba

REGISTRUOKITĖS TELEFONU: (8-5) 213 12 64 arba 8-652 22208

DĖMESIO: vietų skaičius ribotas.

Šiame video Jūs rasite Algirdo Karaliaus seminarų dalyvių ATSLIEPIMUS:



REGISTRUOKITĖS ŠIANDIEN:

Spauskite žemiau esantį žalią mygtuką "Registruotis" Ir Jums bus iš karto parengta sąskaita išankstiniam apmokėjimui, ir atsiųsta Jūsų nurodytu el. paštu per minutę (jeigu registruosite daugiau dalyvių, nuolaida bus pritaikyta automatiškai).

arba

REGISTRUOKITĖS TELEFONU: (8-5) 213 12 64 arba 8-652 22208

Kaina:
249.00 Lt [Registruotis](#)

Tęsinys kitame puslapyje

Kaip pastebėjote, šis pasiūlymas yra ypač išsamus, kai kam gali pasirodyti net per ilgas.

Tačiau mūsų patirtis rodo vieną - žmogui būtina suteikti kaip įmanoma daugiau informacijos, todėl savo pasiūlymuose (teksto ar video, ar net garso formatu) mes stengiamės pateikti pačius svarbiausius loginius ir emocinius argumentus, kurie pagreitintų kliento apsisprendimą.

Detaliau šį pasiūlymą nagrinėju video seminare.

Taigi, bet gali kilti klausimas - galbūt šis algoritmas tik verslo seminarų srityje pritaikomas?

Atsakymas: tikrai ne. Todėl dabar parodysiu kaip šį algoritmą pritaikėme "vairavimo pamokų" nišoje.

2-asis pavyzdys: vairavimo mokyklos paslaugų pristatymas

Pirmasis pavyzdys - pasiūlymas, kurį radome vienos vairavimo mokyklos interneto svetainėje (PRIEŠ algoritmo panaudojimą):

Vairavimo kursų kainos ("B" kategorija)

Atkreipiame dėmesį:

Visada galima derėtis; Norite sutaupyti? Pasidomėkite aplinkinių vairavimo mokyklų kainomis ir panaudokite tai derintis dėl kainos mūsų vairavimo mokykloje; Nuolaidos nesumuojamos; Šiuo metu ruošiami "B" kategorijos transporto priemonių vairuotojus;

Pagrindiniai planai

Planas 2 (Standartinis)

Jūs gaunate:

Dokumentų tvarkymas;
Teorinis mokymas 40 a.v. ir papildomos konsultacijos;
Naujausios 2011 m. KET mokymo programos;
KET testai internetu 5 valandos nemokamai;
Praktinis vairavimas 30 a.v. (minimalus);
Galimybė pasirinkti automobilį ir vairavimo instruktorių;
Mokyklinės teorijos ir praktinio vairavimo įskaitos nemokamai;
Kvalifikuotas mokytojų kolektyvas ir visada gera nuotaika;

Kaina: 1200 Lt

NEW Jei sumokate visą sumą iš karto: 1150 Lt;

Vairavimo kursai automatine pavarų dėže: **Kaina: 1250 Lt.**

Mokymosi grupės renkamos:

Pasirinkite datą ir užsiregistruokite... [«Registruotis»](#)

Matome, kad ir čia labai nesistengta. Pagrindinis akcentas - kaina, skatinimas derėtis, tačiau juk ar ne tą daro ir daugelis kitų vairavimo paslaugas teikiančių įmonių?

Taigi, pažiūrėkime kaip atrodo toks pasiūlymas PO algoritmo panaudojimo:

Vairavimo pamokos Vilniuje:

Kas Dar Nori Be Streso Išmokti Gerai Vairuoti Ir Išlaikyti Vairavimo Egzaminus Iš Pirmo Karto?

Sveiki,

Kaip ir daugelio šiuo metu vairavimo pamokų ieškančių žmonių, Jūsų pagrindinis klausimas - kaip išmokti gerai vairuoti ir išlaikyti vairavimo egzaminus iš pirmo karto.

Bet kyla klausimas: kodėl ne visiems tai pavyksta padaryti iš pirmo karto?
Ar jie nepakankamai stengiasi?

Mūsų atsakymas - tai ne žmonių kaltė. Pagrindinė priežastis - daugybė vairavimo paslaugas teikiančių mokyklų, nors ir turinčių puikius specialistus, tiesiog nemoka sėkmingai perteikti žinių savo studentams, o kartais net rėkia ant jų vairavimo pamokų metu..

Įsivaizduokite - kaip galima išmokti vairuoti, jeigu šalia sėdintis instruktorius nepadeda, bet trukdo Jums mokytis vairuoti - rėkia, nemoka ramiai paaiškinti, nuraminti..

Žinodami šią pagrindinę problemą, skiriančią Jus nuo Jūsų tikslo - vairuotojo teisių ir gerų vairavimo įgūdžių, mūsų komanda pasitelkė puikius vairavimo instruktorius, kurie ne tik žino kaip geriausiai perteikti Jums žinias, bet ir užtikrina draugišką, šiltą bendradarbiavimą.

Leiskite mums būti Jūsų patikimais partneriais, tobulinti Jūsų vairavimo įgūdžius, suprantamai perteikti Jums vairavimo teoriją ir padėti Jums pasiekti pagrindinį tikslą - be streso išlaikyti vairavimo egzaminus ir gauti taip trokštamą vairavimo teises.

Mūsų vairavimo kursuose Jūs:

- Lengvai peprasite vairavimo teoriją, dalyvaudami paskaitose ir papildomose konsultacijose (bendra trukmė 40 a. v.)
- Išmoksite praktinių vairavimo įgūdžių (gausite 30 val. praktinio vairavimo pamokas)
- Mokysitės pagal naujausias 2011 m. KET mokymo programas
- Galėsite pasirinkti automobilį ir vairavimo instruktorių

Be to:

- Nemokamai sutvarkysime Jūsų dokumentus
- Suteiksime Jums 5 val. nemokamai spręsti KET testus internete
- Laikysite mokyklinės teorijos ir praktinio vairavimo įskaitas nemokamai

Investicija:

Investicija į šiuos vairavimo kursus yra 1200 Lt

Taikome mažesnę kainą, jeigu sumokate visą sumą iš karto - 1150 Lt

Vairavimo kursai su automatine pavarų dėže - 1250 Lt

Paskambinkite mums ir registruokitės į šiuo metu renkamas grupes:

Paskambinkite mums tel. xx xxx xxx

Mes atsakysime į Jūsų klausimus, suteiksime išsamesnę informaciją

Užsiregistruokite į kursus iki xx d. ir Jums padovanosime papildomas 2 praktinio vairavimo valandas)

Ir vėl galime pamatyti aiškius skirtumus tarp pirmojo ir antrojo variantų.

Bet turbūt kils dar vienas klausimas - seminarai, vairavimo pamokos. O kaip šį algoritmą pritaikyti apčiuopiamam produktui, jo pristatymui?

Taigi, šiam kartui eksperimentui naudosisime produktą - *pagalvę*.

3-asis pavyzdys: pagalvė

Pagalvės pristatymo toli ieškoti nereikėjo. Delfi.lt puslapyje viena įmonė nuolat talpina "banerius" apie savo gaminius iš vilnos ir medvilnės. Taigi, paspaudėme jų reklamą ir atkeliavome į "pagalvės" aprašymo - pasiūlymo puslapį.

PRIEŠ algoritmo panaudojimą:



Asortimentas > Pagalvės



Pagalvė "CAMEL"

Bendra kaina:
274 lt.

Kiekis:

Pairinkite dydį:

dėti į krepšelį 

Antialerginė ir praktiška, užsegama užtrauktuku, užpildyta silikonizuotais poliesterio kamuolėliais. Tankis 500 g/m².

Suteikiama 40% nuolaida nuo bendros kainos. Akcija tęsis iki 2011-04-30!


[Grįžti](#)

Taigi, matome nemažą kainą kaip pagalvei. Nors taip pat siūloma pasinaudoti ir akcija, įsigyti pagalvę su nemenka nuolaida iki balandžio 30 dienos. Bet sutikime, kad toks pasiūlymas yra neišsamus, jam tikrai trūksta daugiau informacijos ir papildomų argumentų kodėl žmogui verta pirkti būtent šią pagalvę.

Taigi, panaudoję tą patį algoritmą parengėme naują pagalvės pasiūlymo variantą.

Tęsinys kitame puslapyje

Pagalvės pasiūlymas PO algoritmo panaudojimo:

	<p style="text-align: center;">“Puiki” pagalvė</p> <p>Jeigu Jūs besąlygiškai norite gerai išsimiegoti, pailsėti prieš rydienes darbus ir rytą pasitikti žvalūs</p> <p style="text-align: center;"><i>Ar pasitaiko, kad kartais sunkiai užmiegate? Kamuoja įvairios mintys ir blaško laukiantys darbai?</i></p> <p>Šiais streso ir nuolatinio skubėjimo laikais, ramus miegas ir poilsis yra ko gero tai, ko mums labiausiai trūksta. O gera pagalvė yra tiesiog neatsiejama sveiko miego dalis..</p> <p>Ši antialerginė, iš vilnos pagaminta pagalvė “Puiki” užtikrins Jūsų sveiką ir gilų miegą!</p> <ul style="list-style-type: none"> - ji “kvėpuoja” - puikiai praleidžia orą, sugeria ir išgarina drėgmę, - yra apsaugota nuo nešvarumų ir dulkių kaupimo, nes dėl natūralaus riebalų lanolino nesiveisia dulkių erkės, kurios daugeliui žmonių sukelia alergiją, - dėl natūralių, termoizoliacinių vilnos savybių naudojama ištisus metus, - lengvai prižiūrima, nes dėl lanolino ilgai išlieka švari, todėl ją valyti reikia tik kartą per metus. <p style="text-align: center;">UŽSAKYKITE ŠIĄ PAGALVĘ ŠIANDIEN IR PASINAUDOKITE SPECIALIOS KAINOS PASIŪLYMU</p> <p style="text-align: center;">Pagalvę nemokamai pristatysime per X darbo dienas Jūsų nurodytu adresu.</p> <p style="text-align: center;">Šiai prekei taikoma 30 d. pinigų grąžinimo garantija*</p>
<p>Pagalvė “Puiki”</p> <p>Kaina: 274 Lt</p> <p>SPECIALI KAINA: 164,40 Lt (akcija vyksta iki 2011 m. balandžio 30 d)</p> <p>Pasirinkite dydį: 40x70</p> <p style="text-align: center;">Dėti į krepšelį</p>	

Taigi, dabar pažiūrėkime kokie PAGRINDINIAI skirtumai yra tarp įprastinių pasiūlymų ir pasiūlymų, kuriems buvo panaudotas ALGORITMAS:

Standartinis pasiūlymas	Pasiūlymas pagal algoritmą
<ul style="list-style-type: none"> • Paprastas pavadinimas • Situacijos analizės nėra • Problematikos analizės nėra • Pateikiamos produkto/paslaugos savybės • Neaktyviai kviečiama veikti • Saugumo - pinigų grąžinimo garantijos nėra • Rezumė: parduodama nauda, savybės 	<ul style="list-style-type: none"> • Prikaustome dėmesį su antrašte • Parodome situaciją su kuria žmogus negali nesutikti • Aktualizuojame galimą didžiausią kliento problemą • Pasiūlome sprendimą, punktais nurodome ką gaus • Kviečiame veikti • Parduodame garantiją • Rezumė: Mes parduodame ne naudą, o pasekmes, problemų sprendimus

Dabar, kai jau pamatėme ką gali šis algoritmas, pažiūrėkime kokiais žingsniais pagal jį turime rašyti savo produktų ar paslaugų pasiūlymą:

7 ŽINGSNIŲ PASIŪLYMO ALGORITMAS supaprastintas - greitasis variantas

1 žingsnis: ANTRAŠTĖ

Taisyklės:

- Jūsų antraštė turi atskleisti kiek įmanoma daugiau informacijos
- Ji turi pateikti aiškų pažadą arba teigiamas pasekmes
- Dažniausiai turi išryškinti didžiausią, stipriausią privalumą
- Padidinti smalsumą
- Turi būti lengvai suprantama

Pavyzdžiai:

- *Emocinis Intelektas Pardavimuose: 7 Būdai Kaip Suprasti Save, Klientus, Daryti Teigiamą Įtaką Jų Sprendimams Ir Užtikrinti Sau Ir Savo Įmonei Ilgalaikį Klestėjimą*
- *Vairavimo pamokos Vilniuje: Kas Dar Nori Be Streso Išmokti Gerai Vairuoti Ir Išlaikyti Vairavimo Egzaminus Iš Pirmo Karto?*
- *“Puiki” pagalvė: Jeigu Jūs besąlygiškai norite gerai išsimiegoti, pailsėti prieš rydienes darbus ir rytą pasitikti žvalūs*
- *Arba Jūs Gausite Profesionalią X Paslaugą Per Y dienas, Arba Gražinsime Jums Pinigus*

Jūsų variantas:

2 žingsnis: TURINYS - SITUACIJA

Taisyklės:

- Pirmuose 2-3 sakiniuose nurodome situaciją, su kuria klientas negali nesutikti - jeigu jau klientas lankosi jūsų puslapyje ar prekės aprašyme, vadinasi jis yra buvęs arba randasi šioje situacijoje

Pavyzdžiai:

- *Ar Jums teko susidurti su situacija, kai su klientais iškilo nesutarimų ar tiesiog atrodė, kad tarpusavyje kalbatės "skirtinga" kalba? O galbūt pastebėjote, jog tam tikros emocijos, pasirodžiusios ne laiku ir ne vietoje, gali neigiamai paveikti santykius su klientais ir jų sprendimus?*
- *Bet kyla klausimas: kodėl ne visiems tai pavyksta padaryti iš pirmo karto? Ar jie nepakankamai stengiasi? Mūsų atsakymas - tai ne žmonių kaltė. Pagrindinė priežastis - daugybė vairavimo paslaugas teikiančių mokyklų, nors ir turinčių puikius specialistus, tiesiog nemoka sėkmingai perteikti žinių savo studentams, o kartais net rėkia ant jų vairavimo pamokų metu.*
- *Ar pasitaiko, kad kartais sunkiai užmiegate? Kamuoja įvairios mintys ir blaško laukiantys darbai?*

Jūsų variantas:

3 žingsnis: TURINYS - PROBLEMA

Taisyklės:

- Apibrėžiame problemą, kuri kyla iš šios situacijos

Pavyzdžiai:

- *Išskyrus tą atvejį, jeigu Jūs parduodate vandenį sausros metu ir žmonių nereikia įtikinėti, kad produktas jiems reikalingas, Jūs turite mokėti suprasti ir įtikinti įvairiausių tipų žmones: Ar tai būtų įkyri biuro karalienė, dažnai kelianti dramas ir isterijas, ar tai būtų užsispyręs, kietakaktis ir visažinis klientas, nemėgstantis klausytis kitų nuomonės.*
- *Įsivaizduokite - kaip galima išmokti vairuoti, jeigu šalia sėdintis instruktorius nepadeda, bet trukdo Jums mokytis vairuoti - rėkia, nemoka ramiai paaiškinti, nuraminti..*
- *Šiais streso ir nuolatinio skubėjimo laikais, ramus miegas ir poilsis yra ko gero tai, ko mums labiausiai trūksta.*

Jūsų variantas:

4 žingsnis: TURINYS - SPRENDIMAS

Taisyklės:

- Pasiūlome sprendimą, o privalumus (pasekmes) pateikiame punktais

Pavyzdžiai:

- *Brangindamas Jūsų laiką, noriu pranešti, kad naudodamas šiuolaikinius neurolingvistikos mokslo atradimus, parengiau visiškai NAUJĄ Emocinio Intelektu mokymo programą, pritaikytą tiems, kurių verslo sėkmė tiesiogiai priklauso nuo santykių kokybės su klientais.*
- *Žinodami šią pagrindinę problemą, skiriančią Jus nuo Jūsų tikslo - vairuotojo teisių ir gerų vairavimo įgūdžių, mūsų komanda pasitelkė puikius vairavimo instruktorius, kurie ne tik žino kaip geriausiai perteikti Jums žinias, bet ir užtikrina draugišką, šiltą bendradarbiavimą. Leiskite mums būti Jūsų patikimais partneriais...*
- *O gera pagalvė yra tiesiog neatsiejama sveiko miego dalis.. Ši antialerginė, iš vilnos pagaminta pagalvė "Puiki" užtikrins Jūsų sveiką ir gilų miegą!*

Jūsų variantas:

5 žingsnis: KVIETIMAS VEIKTI

Taisyklės:

- Klientai mato kainą ir yra kviečiami veikti - užsakyti / arba - susisiekti ir gauti dar išsamesnę informaciją (jeigu produktas/paslauga pritaikomi pagal specialius poreikius/pageidavimus)

Pavyzdžiai:

- *REGISTRUOKITĖS ŠIANDIEN: Spauskite žemiau esantį mygtuką "Registruotis" Ir Jums bus iš karto parengta sąskaita išankstiniam apmokėjimui, ir atsiųsta Jūsų nurodytu el. paštu per minutę (jeigu registruosite daugiau dalyvių, nuolaida bus pritaikyta automatiškai).*
- *Paskambinkite mums ir registruokitės į šiuo metu renkamas grupes: Paskambinkite mums tel. xx xxx xxx. Mes atsakysime į Jūsų klausimus, suteiksime išsamesnę informaciją.*
- **UŽSAKYKITE ŠIĄ PAGALVĘ ŠIANDIEN IR PASINAUDOKITE SPECIALIOS KAINOS PASIŪLYMU**

Jūsų variantas:

6 žingsnis: PASKUBINIMAS VEIKTI

Taisyklės:

- Pasirinktinai: jeigu įmanoma, pasiūlykite papildomą dovaną, nuolaidą, jeigu žmogus pasinaudos pasiūlymu iki X dienos. Kainos kėlimas. Deficitas.

Pavyzdžiai:

- *Vietų skaičius ribotas. Prekių kiekis ribotas. Sandėlyje tik X prekių.*
- *Sutaupykite registruodamiesi iš anksto: registruojantis iki X dienos, investicija tik Y Lt.*
- *Užsiregistruokite į kursus iki xx d. ir Jums padovanosime papildomas 2 praktinio vairavimo valandas.*
- *SPECIALI KAINA: 164,40 Lt (akcija vyksta iki 2011 m. balandžio 30 d).*

Jūsų variantas:

7 žingsnis: GARANTIJOS “PARDAVIMAS”

Taisyklės:

- Pasirinktinai: dar reta praktika Lietuvoje pardavinėti pinigų grąžinimo GARANTIJA. Žmonės bijo prisiimti riziką, todėl pinigų grąžinimo garantijos “pardavimas” nuima jų baimes

Pavyzdžiai:

- *Arba Jūs gausite X produktą/paslaugą per Y dienas, arba grąžinsime Jums pinigus.*
- *Šiai prekei taikoma 30 d. pinigų grąžinimo garantija*.*
- *Jeigu užsakyta prekė neatitiko Jūsų lūkesčių, tiesiog praneškite mums ir mes grąžinsime pinigus neuždavę nė vieno klausimo.*

Jūsų variantas:

IŠVADOS

- Mūsų produkto/paslaugos aprašymas turi tapti veidrodžiu, kuriame klientas mato savo dabartinę situaciją, troškimus ir tikslus, kuriuos nori pasiekti.
- Antraštė turi įtraukti skaitytoją, iškovoti jo dėmesį, užmegzti “dialogą” ir pateikti aiškų pažadą.
- Turinys turi prasidėti nuo situacijos, dėl kurios skaitytojui nekiltų abejonių.
- Iš situacijos išrutuliotai problemai pateikiate aiškų sprendimą, pasiūlymą.
- Kviečiate veikti, paskubėti padaryti sprendimą (ir suteikiate saugumą).