

image not found or type unknown



У каждого покупателя есть мотивы и ценности. Они бывают разные, но так как мы говорим о продажах, то я заострю внимание на конкретных мотивах и ценностях, которые касаются продаж.

Ценность-это то, что покупатель будет ценить, когда приобретёт. Это может быть телефон, одежда, аксессуары и т.д. При покупке товара у покупателя возникает вопрос «а зачем мне этот товар?». Он начинает рассуждать, где может пригодиться этот товар. Кто то берет для удобства, кто то для того, чтобы выделиться и еще множество причин. Продавцам не нужно быть роботами и пытаться впихнуть всё, что есть. Ему стоит продавать так, как он бы сам хотел, чтобы ему продали.

Так же, у людей есть мотивы для похода в магазин. Как только покупатель зашёл в магазин, он начинает смотреть и искать то, что возможно ему понадобится. В это время, задача продавца состоит в том, чтобы выявить тот самый мотив, определить конкретную нужду покупателя и помочь ему с выбором. Важно не надоедать таким покупателям, потому что у них в голове нет чёткого товара. Продавцу нужно понемногу задавать вопросы и следить за тем, на что больше покупатель обращает внимание. Часто бывает такое, что покупатель говорит, что просто смотрит на товары и не будет их брать. Продавцу следует не уходить, а наоборот рассказать плюсы этих товаров.

В тот момент, когда покупатель примерно определился в покупке, продавец должен помочь ему с выбором. Нужно спросить про марку, которая ему больше нравится, какой цвет он предпочитает и так далее, пока покупатель не закончит с выбором. Не надо навязывать свои мысли покупателю, наоборот нужно соединить его мысли со своими, чтобы он был доволен. Не стоит забывать про комплименты покупателю в его выборе, это тоже очень важно.

Сделать вывод можно такой, продавцу стоит проявлять все тонкости в общении в покупателями и в поисках их ценностей.