**Продажи, как продавать не продавая**

**Вариант 1**

* **основной блок при продажах**

**Что обо мне подумают, раскрыть смысл про чужие ожидания, что они только в голове самого человека (как ты мне перевернула картину про ожидания, что они только мои)**

Что обо мне подумают или почему я росту так медленно🤯

❌Ограничения или запреты в детстве мешают нам проявляться во внешнем мире. Это является корнем сопротивления при продажах товаров и услуг.

✅Ведь, что такое продажа?

Это заявление внешней среде, что я хочу большего и готов(а) отстаивать свое мнение.💪

✅Что продавать - это уже второй вопрос. Вы рассказываете о понравившемся рецепте или о девушке, которая зацепила внимание, вы продаете точку зрения людям. Они могут согласиться или отвергнуть и при этом не возникает ощущение собственной ничтожности, униженности или обиды. Каждый человек имеет свой взгляд не вещи, а мы ожидаем, что наши идеи будут восприняты также, как и мы их приняли.

📍У нас есть то, что нужно окружающим, качественное и приносящее пользу. Они пользуются аналогами когда чистят зубы, сидят на диете или пьют БАДы. Так почему же мы не можем предложить это окружающим? Потому что «Я боюсь, что обо мне подумают» или «Я же впариваю».

❗️Открою тайну, нет такого понятия в продажах - впаривать. Это вытекающее последствие неправильно презентации продукта. Как если бы вы продавали зимние сапоги в Сочи в разгар июня. И то, есть люди, которым они нужны. Просто их не так много и сложнее найти целевого клиента.

🧐И что же делать с этим? Как быть?

Если все равно предлагать продукт или бизнес для меня страшно, хотя я могу поделиться с друзьями/незнакомыми своей точной зрения

Именно об этом мы будем говорить на этой неделе и вас ждет несколько рабочих способов по лидогенерации и нативной продажи без раздражения нецелевых клиентов.✊

* **у кого и как вы покупаете сами?**

**Вернуть человека на позицию покупателя, что решающее при покупке, когда ему самому надо что-то купить или не надо, но хочется (пример. Айфон, ужин в ресторане, абонемент в спорт-зал)**

Эта неделя будет интерактивной🔥🔥🔥

Теория без практики не лучший вариант, а продажи - это чисто практический навык, который по книгам не изучить.☺️

📍Давайте начнем не с продаж, а встанем на другую сторону.

🙌Подумайте о том, у кого и что вы покупали последние 3-5 раз?

✅кто вам продавал (консультант, продавец магазина, покупали по рекомендации или другие варианты)?

✅что это был за продукт и как вы о нем узнали?

✅если это продукт повседневный, то почему именно этой фирмы?

✅ как вы выбираете товар низкой стоимости (молоко, сахар, сырки глазированные)?

✅ как вы выбираете товар средней стоимости (ужин в ресторане, отдых в выходные, подарки близким, абонемент в спорт-зал)?

✅ как вы выбираете товар высокой стоимости (телефон, машина, отдых летом)?

🔥Потратьте на ответы 5-10 минут, отправьте свои ответы в форму ниже. Она анонимная, чтобы вы проанализировали свое покупательское поведение, а я на ответах покажу механики, которые вам подойдут и будут работать.

✊Возьму на разбор не больше 3 ответов, поэтому пиши развернуто и открыто.

* **что делают особенного они?**

**Провести опрос (интерактив), чтобы человек самостоятельно ответил на вопрос, какие скрытые мотивы приводят его к покупке**

🙌Отлично, пришло время разобрать ваши ответы по поводу покупок.

✊Основные направления ответов при выборе товаров:

✅рекомендации, подруга/друг пользуется и поверил(а) его опыту

✅в рекламе показали, так классно описали, что не удержался(ась)

✅ увидела рекламу, решила купить, менеджер мне так классно описал продукт

✅ ДОБАВИТЬ ВАРИАНТЫ ИЗ ОПРОСА

🤟Хочу заметить, что не было вариантов формата - «мне так сильно продавали, описывали все выгоды и пользу, что я решил(а) купить». Это означает, что основная сила классных продаж и работы только с целевыми клиентами - это показывать товар лицом и привлекать их, как витрина ЦУМа.

Как работать с этой механикой, чтобы вызывало меньше сопротивления и приносило больше удовольствия?😅

**Вот вам пример участников опроса:**

1️⃣Первый кейс.

🙀Я ехала на работу и в инстаграм увидела классный чехол под ноутбук. Он так классно смотрелся на маке, что я не удержалась и решила обновить свой рабочий инструмент, тем более я постоянно его вожу с собой и он иногда царапается.

⤵️Разбираем:

➖**Реклама.** Ваша страница в истаграм может делать всю грязную работу за вас. Пару десятков неудачных видео и вы сможете делать классные сторис, где показываете, как используете PH Balance Stones в повседневной жизни и вот подписчики уже хотят повторить. Дальше просто делитесь информацией и задаете вопрос, интересно или нет. Дальше больше.

➖ **Ориентация на клиента.** Вы в своих соц.сетях показываете продукт для «специального» клиента. Т.е. придумайте себе человека, которому нужен Коллаген. Кто этот человек, чем он занимается и зачем ему он нужен. И напишите пост именно для этого человека. Вы удивитесь, то множество людей имеют схожие запросы и потребности.

➖ **Картинки.** Это важно, сейчас люди потребляют глазами, они не любят, когда им что-то продают. Они и так знают чего хотят или узнают, когда зайдут к вам. Делитесь в визуале результатом, который получит человек при использовании, допустим, геля для умывания. И клиент сам вам напишет.

2️⃣Второй кейс

Взять из ответов

3️⃣Третий кейс

Взять из ответов

🙌Сейчас слышу внутренний голос человека, которым я был несколько лет назад - «и? я это и так знаю, но сделать не могу/не получается». Это еще не все, мы только на середине пути. Инструменты пока были общие, которые все знают, но не используют.

✅Завтра мы на этих же примерах посмотрим, как это применить в реальной жизни уже сейчас.

* **фиксация инструментов и реализация их для себя**

**Показатель на примерах (нужны будут люди из чата 2-3, чтобы на их примере показать, как можно переложить инструменты), думать будут сами менеджеры, я или кто-то другой просто подталкивает к размышлению (формат - созвон, блиц-опрос)**

✊И так, мы перешагнули экватор, теперь самый сок и практическими шагами.

1️⃣**Шаг 1. Завести дополнительный аккаунт для тренировок.**

✅Для меня этот метод был открытием, учитывая, как во мне сильно играла мысль «что обо мне подумают»:

➖ создаем новый аккаунт

➖ делаем его закрытым

➖ 2-3 дня костим туда все, что приходит в голову. Снимаем видео, как получается, говорим, что думаем. Пишем, как можем. Фотографируем, как умеем.

Это снимет у вас зажимы. Там же никого нет, сможете разговориться и выпустить социального зверя.✊

2️⃣**Шаг 2. Запускаем фонтан фантазии и начинаем сочинять сюжеты.**

✅Когда пар выпущен и рука сама тянется снимать сторис и выкладывать посты. Берем продукт и начинаем думать, как вшить его в свою жизнь, чтобы не было просто поста ради продукта, а 2-3 дня вы подводили и нативно показывали продукт.

Закончили придумывать? - Тренируемся в пустом аккаунте, сохраняем видео и смотрим на формат нравится/не нравится.

Только не надо говорить, что все плохо и это никто не будет смотреть. Просто оцени со стороны сильно продажно или нормально.

3️⃣**Шаг 3. Запускаем в мир.**

✅Когда протестировали и сюжет нормальный, то начинаем в том же порядке выкладывать у себя в социальных сетях.

Выложили? Идем пить кофе, кушать шоколадку или по-другому хвалим себя за проделанную работу. Ведь теперь процесс обкатан, вы сами себе нравитесь, вы отточили навык и теперь можно меньше делать черновых запусков, а брать и сюжетную линию вести сразу в «чистовике».

📍Оставляю вам возможность на вопросы-ответы. Но! Есть одно правило. Ответ на вопрос получит только тот/та, кто вместе с вопросом отправит свой черновой аккаунт и в нем будет первые пробы пера. Я судить и оценивать не буду. Зайду - посмотрю запущенный процесс - и выйду, чтобы вы могли работать соло.

* пошаговое внедрение

Разложить на мелкие действия и выполнить одно прямо в день выхода поста. Или в момент фиксации цели и плана. (Может быть сложно с психологической точки зрения, но если верно проработать предыдущий пункт, то должно сработать)

Ответы на вопросы