2. lecke: Hogyan tudd meg a vevők kifogásait?

Tennivalólista:

1. Sokan azért nem vásárolnak, mert nem vásárlási szándékkal érkeztek
- Szűrd ki a szándékot, már a hirdetésben (hírlevélben, posztban): írd le, kinek érdemes megnéznie az oldalt és átkattintania és kinek nem!
- Kérdezd meg az oldal elején milyen szándékkal jött, mire keres megoldást és utána mutasd meg a megoldásokat! (minden célcsoportnak a neki szólót)
- Tudd meg ki ő, már az érdeklődőszerzéskor! (szegmentált csalik több célcsoportnak)

2. Hogyan tudd meg a kifogásokat?
- Kérdezd meg vásárlás után, miért pont téged választott!
- Kérdezd meg a régi vevőidet!
- Chat vagy Messenger ablak az oldalon: „Van valami, amit nem értesz? Kérdezd meg most!”
- Kérdezős alkalom vagy kérdezős nap a kampány alatt hozzászólás formájában!
- Értékesítési oldal megmutatása még a kampány előtt: Minden benne van, amit tudni szeretnél?
- A kifogásokra kérdés-felelet formában adj választ az oldalon!
- Legalább 4 kifogást tegyél fel az értékesítési oldalra, mindig az első és az utolsó legyen a legerősebb kifogás!
- Mihamarabb válaszolj és utána rögtön tegyél ajánlatot!

Hogyan válaszolj az ügyfelek nehéz kérdéseire frappánsan és adj el sokkal több vevőnek hatékonyan? Tudd meg a Nagy Kampány 2.0 Online Tréningen!