

Что покупает клиент

Опишите ценность услуги через задачу клиента.

Введите свои ответы и сохраните копию PDF.

Какая задача у клиента?

Например: Фото для сайта мастера.

Что ему важно получить?

Например: Выглядеть профессионально.

Какая боль за этим стоит?

Например: Нет хороших снимков для заявок.

Какой результат обещаю честно?

Например: 20 обработанных фото за неделю.

Примеры условные. Ответы остаются в вашей копии файла.

Первый разговор

Подготовьте вопросы до предложения цены.

Введите свои ответы и сохраните копию PDF.

Какой вопрос задам первым?

Например: Где будут использовать материалы?

Что уточню про срок?

Например: Когда нужно получить результат?

Что спрошу про формат?

Например: Сайт, соцсети или печать?

Как проверю бюджет?

Например: Есть ли ориентир по бюджету?

Примеры условные. Ответы остаются в вашей копии файла.

Ответ на возражение

Соберите спокойный ответ без скидки с порога.

Введите свои ответы и сохраните копию PDF.

Какое возражение слышу?

Например: Дорого для нас.

Что в нём важно признать?

Например: Бюджет правда ограничен.

Как объясню цену?

Например: В цену входит съёмка и ретушь.

Какой следующий шаг предложу?

Например: Могу предложить меньший объём.

Примеры условные. Ответы остаются в вашей копии файла.