

# ПРОБЛЕМНОЕ ПОЛЕ

Продавцы

- Чем больше вы расскажете клиенту о своей услуге, тем больше вы продадите

- Не говорите клиенту «нет». Предложите набор вариантов и, если он откажется, то это будет его выбор, а не ваш отказ

- Лучший способ улучшить дело – посоветоваться с клиентом

- Оказывайте дополнительные услуги, которые выделяют вас из ряда конкурентов.

- Во всем мире у людей растет чувство собственного достоинства. На вопрос: «Считаете ли вы себя важной персоной?» - в 1940 году в развитых странах отвечали «да» 11%, в 1993 году – 60%. Из этого следует, что...

- Если вы раскладываете в самолете столик для еды и замечаете на нем пятна кофе, не задумывайтесь ли вы о качестве несущего вас самолета

- Лучшая реклама – молва.



- Почему все больше фирм создают у себя «Клуб лучшего клиента» (особого, привилегированного)? Этим охватываются все три социальные потребности личности: в общении, признании, принадлежности

- Раньше считалось бесспорным, что 20% клиентов дают 80% оборота. Но определенная система поощрений и сотрудничества приводит к тому, что 5% клиентов могут дать вам половину оборота