

7 ПОМИЛОК ПРОДАВЦІВ У ПЕРЕПИСЦІ В ДИРЕКТ



ЛЮДМИЛА
КАЛАБУХА

Що дратує в директі і вбиває ваші продажі. Навіть, якщо вам написав дуже зацікавлений клієнт. Або ви пишете йому. Зібрала 7 помилок, які бісять і як їх терміново виправити. Це – мої спостереження і те, що ви мені надсилаєте, що бісить вас.

1. Доброго дня/вітаю.

І пропали. Не треба так безглуздо починати діалог. Я вже відволіклася, відкрила. Що треба, пишійть зразу.

2. Дорого времени суток.

Немодно.

3. Можна вам задати запитання?

А чого зразу його не написати? Якщо вам здається, що так ви демонструєте свою ввічливість, - я вас розчарую. Це неповага до чужого часу. Так починають діалог спамери, які хочуть вам запропонувати участь в сумнівній компанії або продали ГІВ, який вб'є ваш акаунт.

4. Голосове повідомлення незнайомій людині.

Це - нахабне втручання в особистий простір. Не завжди можна зразу прослухати. І чи варто? Може ви мене матом обкладете? А інші почують. Це дуже нетактовно. Відхиляю без розмов. І не я одна. Це дратує всіх. Про відеоповідомлення взагалі мовчу. Ніколи так не робіть.

5. В мене для вас пропозиція.

100% тулити будуть «живих підписників з України» за 3 коп. або участь в провальних ПІВАХ, які вгробдять акаунт. Перша ознака спамера, як “Можна вам задати запитання?”.

Збираєтеся запропонувати якесь діло - так зразу і пишiть.

6. Звертання на «ти» зі старту.

Я розумію, що є специфіка регіону, де це норма, + ІГ молодіжна мережа і все таке. Це дуже дратує. Особливо серйозних клієнтів з грошима.

Мене взагалі це обурює. От така я старорежимна. Прохання: до мене на «ти» не звертатися.

Звертання «девушка».

Ось таке:

- - Вот наше предложение, девушка,
- - Спасибо, девушка.

Звичайно, кому ніхто не ставить, як я у прикладах. Для чого ж так напруживатися? :) Безграмотність, до речі, також дуже дратує. Ви здивуєтеся, але є люди, які знають, як писати грамотно, і ви дуже падаєте в ціні як продавець, а, тим більше, експерт, якщо не зважаєте на такі “дрiбницi”.

7. Людмила, ви тут?

Це повний капець. Ні, я не тут. Я там.
Або “???” чи “Ау” в директ, якщо людина вам
моментально не відповіла. Не робіть так.

Так як же треба?

Ось так:

Вітаю, Людмילו.

Мене звати так-то, я з такого-то міста, займаюся
ТИМ-ТО.

Зразу пишіть, що вам треба:

- порада (всім відповідаю, не дають збрехати, щиро і детально),
- замовити рекламу (можна, якщо ви продаєте щось якісне і добре, зразу надсилаю пропозиції як по сторіс, так і по рекламних постах),
- або якщо ви якусь помилку в мене побачили чи знаєте, як щось зробити краще, буду тільки вдячна.

Хочете, щоб я особисто розібрала ваші переписки, які не дали результату і не принесли продажів, а вам не зовсім зрозуміло, чому, та відповіла на всі ваші запитання щодо продажів та просування?

Для цього я створила **Закритий Клуб «Продажі в кайф»**, щоб допомогти всім, хто продає свої послуги, товари та ідеї і хоче більше грошей, радості та вільного часу.

Ціна за місяць плідного спілкування зі мною, відповіді на всі запитання + моє навчання протягом 30 днів + 10 моїх кращих тренінгів в подарунок = 690 грн.

Як працює Клуб?

Ви оплачуєте участь на 30 днів, отримуєте доступ до всіх моїх топових відеотренінгів, 3 рази на місяць навчання і мою особисту підтримку. Якщо отримуєте відповіді на всі свої запитання за місяць, можете вийти з Клубу. Захочете залишитися, оплачуєте ще місяць участі.

Всі деталі тут.

Переходьте за посиланням, реєструйтеся

<https://club.kalabukha.com.ua/>

Ви з нами?

