GENESIS
מיתוג ופרסום

שם היועץ/ת _____

ברוכים הבאים

[redacted] - תכנון ועיצוב פנים



***** נא להחזיר אותי למקום.**

אני אהיה חשוב לך גם מחר ☺

" [redacted]" על קצה המזלג.

סטודיו לתכנון ועיצוב פנים מתמחה בתכנון ועיצוב פנים לבתים ודירות קבלן, עם יחס אישי משלב התכנון " ועד הבית המוגמר. יוצרת חללים פונקציונליים, מעוצבים ומדויקים, בהתאמה מלאה לצרכים ולאורח החיים "של הלקוח

.



חבילות העיצוב שלנו :

עלויות בעיצוב מגיעות בטווחים בהתאם לסגנון החבילה המתאימה לצרכי הלקוחות.

כסף	זהב	פלטינה
פגישת הכרות: ייעוץ לתוכנית אופרטיבית (שרטוטים)	ייעוץ + ליווי (סיור קניות)	תכנון הבית עד הלבשה..
300 ₪	X ₪	בין X ₪ ל Y ₪



רוצים לראות איך זה עובד אצלכם?

תסריט שיחה – פגישה/ מכירה טלפונית

שלום מדבר/ת_____ [redacted] מעצבת פנים, התעניינת במודעה בפייס בוק בX מסוג Y. מה עניין אותך ? לאיזה בית (בנייה/שיפוץ/קנייה ? איפה ממוקם ? **מה חשוב לך בעיצוב ?** (*אם הלקוח מדבר על מחיר אז לענות שכבר שנגיע לזה....ולהמשיך בתסריט..).

יש לי כמה אפשרויות מדהימות כבר אספר לך. קודם חשוב שתדע שהמומחיות שלי ב X שנים האחרונות היא לספק עיצוב בתכנון מדויק, ליווי אישי מקיף ובהתאמה לצורך שלכם.

אגב, עשיתם פעם עיצוב פנים?
(אם אומר כן...)**ממה הייתם מרוצים**? (רושמים בצד ומשתמשים בזה לאחר מכן...)
(אם אומר לא...) **ממה הייתם פחות מרוצים**?... (רושמים בצד ומשתמשים בזה לאחר מכן)

אז לפי מה שאני מבינה ממך, חשוב לך: א,ב,ג וטוב שאנחנו מדברים עכשיו....
כי זה בדיוק המומחיות שלי ב X שנים האחרונות: **תכנון מדויק של 360 וההבנה העמוקה בשילוב התהליכים והסנכרון מול התוכניות.**

אז תראה/י, בשלב הראשון, נגדיר אסטרטגיה תקציבית לבית ולגינה/ מרפסת.

לאחר מכן, נדייק את המטרה שלנו מהשהייה בבית למשל מה חשוב לנו להרגיש: נוחות, רוגע, פרקטיקה, חווית אירוח, משפחתיות, אנרגיה, שמחה ועוד...)

ובתמונה המנצחת ניצור שילוב מנצח של העיצוב עם ההלבשה לבית.

את/ה בטח תסכים/ה איתי שתכנון נכון יכול למנוע הרבה טעויות?!
אז בדיוק בגלל זה, אני נכנסת לתמונה! לתת לכם ראש שקט ובכך לחסוך לכם זמן, כסף ובחירות שגויות..
נעשה זאת, באמצעות אפיון צרכים מדויק שאני מבצעת אתכם, בחירת החומרים והמוצרים, תכנון שרטוטים והורדה לנגרות , הצטרפות לפגישות עם אנשי מקצוע וקבלנים וסיור משותף בחנויות לבחירת ההלבשה של הבית.

נשמע שאת/ה בדיוק מסוג הלקוחות שמגיעים אליי, אשמח שנתאם פגישת הכרות אצלכם בבית/ עסק על מנת שאוכל להתרשם מהחלל, לקחת מדידות ולאפיין את סוג החבילה שהכי מתאימה לכם .

בסיום הפגישה תצאו עם תוכנית אופרטיבית עלי ידי שרטוטים והצעה כתובה.
תהיה לכם וודאות לגביי התוכנית שהכי מתאימה לצורך ולתקציב שלכם.
עכשיו אני עושה את פגישת היעוץ במחיר משתלם של 300 ₪ בלבד! וגם לאחר שנתקדם לחבילות העיצוב- אדאג לקזז לכם אותו מההשקעה הכללית.

אני רואה שפנוי לי ביום X וביום Y מתי יותר נוח לך ?

מעולה, כבר אשלח לך הודעה לתזכורת, רק תגיד לי מה פרטי האשראי ? (אם מתעקש אז לאפשר ביט). שמחתי לדבר איתך, חשוב שניפגש בזמן שנקבע ואם יש לך מידות של הבית, אשמח שתכין אותם . אני מאמינה שהפגישה מאוד תרגש אותך ואשמח לראותך- שיהיה המשך יום מושלם!

מענה להתנגדויות הלקוחות להגעה לפגישה

הנחת יסוד – התשובה נמצאת בפגישה!

התלבטות הלקוח	מענה העובד/ת
"אין לי זמן לדבר. אני מאוד עסוק"	אני מבין/ה שאת/ה עסוק/ה, גם אנחנו עמוסים פה בגלל ה X... חבל שתפספס מפגש אישי עם מעצבת פנים מומחית עם יתרון בתחום ה X **בכל אופן , אני מחויב/ת לך לשעה של פגישה שתצא ממנה עם ודאות לגביי תוכנית עיצוב מדויקת לך !** (בפעם השנייה שהלקוח מתחמק להגיד:" אני אשמח להתקשר שוב בשעות בין X ל Y" מתי נוח לך?"...)
מעדיף שתשלחי תיק עבודות ואני אחליט	**אני יכול/ה לשלוח לך דוגמאות מה X שנים האחרונות " אבל תשמע לי... אי אפשר להעביר את חווית הפגישה בתמונות או בטלפון** אתה צריך להיפגש, כדי שאני אוכל לראות את החלל, להעריך את המידות ובעיקר לשמוע על הצרכים האישיים שלכם בבית. כי עד שלא מגיעים ויושבים לדבר לא מבינים מה הבית באמת צריך! רק תגיד לי מתי נוח לך ? בוקר/ צהריים / ערב?
נראה יקר ל פגישת הכרות... יש מעצבים שעושים פגישות בחינם	גם אם אתה חושב שזה יקר, אני בטוחה שאחרי שתראה את התוכנית האופרטיבית שתיתן לך וודאות ובטחון בתהליך, גם תראה את המגוון הרחב של סוגי העיצוב תבין ש X ₪ לפגישה זאת הבעיה האחרונה שלך. **מה גם שעלות הפגישה מתקזזת עם העלות של העיצוב שתקבל בסיום הפגישה.** כך שאם תתקדם לא תשלם עליה. **אתה לא תצטער בסיום הפגישה – אתה תגיד** wow! **מתי נוח לך בוקר/ צהריים / ערב?**
נשמע אחלה, אבל אני רוצה לחשוב/ לבדוק בעוד מקומות	**אני מבין/ה.."גם אני בודק/ת תמיד עוד אלטרנטיבות ואז.. *הייתי מחפש/ת איכות, עיצוב אישי וניסיון כי אחרי הכול זה ליווי של 360 אני גם בשלב התכנון והעיצוב וגם הולכת איתך יד ביד עד ההלבשה.** ואחרי שתבדוק בעוד מקומות, זה רק יחזק בהחלטה! **בפגישה** תצא/י עם יעוץ והכוונה שיוכל לחסוך לך זמן וטעויות מיותרות בסיבוב בחנויות /מפעל / קבלנים/ תכנון תשתיות- ולתת לך ראש שקט! **מתי נוח לך ? בוקר/ צהריים / ערב?**
אני אתייעץ עם אישתי/ בעלי/ בוס	**אני מבינה שאתה רוצה להתייעץ, גם אני כמוך מתייעץ תמיד עם X , מה אישתך / בעלך ת/ירצה לשאול? הוא/י מבין תחום העיצוב פנים? תראה/י, בכל זאת אני חושב/ת שאסור לך לוותר על הפגישה , אני באמת לא יכולה לתת לך להחמיץ את היעוץ והכוונה בייחוד שהפגישה מוציאה אותך עם תוכנית אופרטיבית והעלות מתקזזת עם התשלום של העבודה.** איך לדעתך אתה יכול לפתור את זה ?

טיפים שווים זהב:

- ✓ הקשב לדברי הלקוח ואל תקטע אותם.
- ✓ שיחה קלילה, חברותית, לא מאיימת.
- ✓ תיצור סקרנות לכל אורך השיחה ע"י "טיזרים " תכף אסביר לך איך תוכל לקבל את ההטבה שלנו!
- ✓ לדבר בצורה חיובית ולא שלילית. כגון: במקום לומר "לא תהיה לך בעיה",
  נאמר: הכל בסדר. במקום לומר "אל תדאג",נאמר: אתה יכול להיות רגוע.
- ✓ נדבר בשפה תועלתית ולא מוצרית!
- ✓ כל התלבטות מקדמת אותי לסגירת עסקה כי מאפשרת לי לחזק את הלקוח על החלטתו.
- ✓ הכנות מקדימות לפי תסריט שיחה:

(1) בחירת המוצר/ השרות (להתמקד במשהו אחד)

(2) במה אנחנו יותר טובים, מהם נקודות הבידול , החוזק שבסיום הלקוחות ידעו במה שאתם טובים יותר.

(3) אילו בעיות אני פותר ללקוחות ?

(4) ניסוח שאלות מצב ועוצמה (פתוחות סגורות)

(5) מענה להתלבטויות/ לבטים/ התנגדויות