GENESIS
מיתוג ופרסום

22/09/2026

הארגז

תסריטי שיחות מכירה



*** נא להחזיר אותי למקום.
אני אהיה חשוב לך גם מחר ☺

GENESIS
מיתוג ופרסום

הנדון: תוכן עניינים

עלינו בקצה המזלג: _____ 3

תסריטי שיחה לפגישה: _____ 4

מענה להתנגדויות/ התלבטויות: _____ 5-6

טיפים שווים זהב : _____ 7

GENESIS
מיתוג ופרסום

[redacted] על קצה המזלג

החברה נוסדה ע"י [redacted] יוצרת תוכן עם זיקה לדת ומתחזקת, בשנת 2020.

[redacted] משלבת סגנון צעיר ושירותיות ביחד עם מהירות, עיצובים חדשניים ומחירים ללא תחרות.
כמו כן, הציבה לעצמה כמטרה לשרת את לקוחותיה בשירות אישי, מקצועי, אמין והכי חשוב, לאפשר לכל יהודי לקנות מוצרי יודאיקה במחירים עממיים

.



GENESIS
מיתוג ופרסום

תסריט שיחה –מכירה טלפונית

שלום מדבר/ת_____ מחברת [redacted] החנות שלנו מומחית בעיצובים מודרנים למוצרי קדושה שעוברים מדור לדור.
רשמת את עצמך במודעה בפייסבוק/ אינסטגרם על מוצר X מה עניין אותך ? למי מיועד? איפה את/ה גר/ה ? (*אם הלקוח מדבר על מחיר אז לענות שכבר שנגיע לזה....ולהמשיך בתסריט..) כבר אפרט לך על ההטבות... המומחיות שלנו היא להתאים לכם את המוצר /מתנה שיהיו בדיוק לטעם האישי שלכם!

אגב, איזה סגנון **X** היה לך/ה עד היום? הייתם מרוצים?
(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)

טוב בטח היית רוצה לשמוע על פתרונות מיוחדים שיתנו מענה לצורך **X** ?

אספר לך בקצרה עלינו, המוצרים שלנו הם שילוב של עיצוב מודרני בחומרים הכי איכותיים, תוך שמירה מוקפדת בסטנדרטים הלכתיים.
המוצרים שלנו כולם תוצרת כחול לבן ויש לנו מגוון עצום של סגנונות שונים לבחירתכם.

באישור רבנים ידועים כמו הרב לנדאו והכול בעיצוב אישי והייחודיות העיקרית אצלנו שאנחנו אנו מציעים מחירים משתלמים לא תחרות שזה יוצא עד **X**% בחסכון!

את/ה בטח תסכים/ה איתי שמוצרים כאלה חייבים להחזיק שנים ובגלל זה אסור להתפשר על האיכות ?! זאת הסיבה שאנחנו לא מתפשרים כי הערך הרגשי שיש לאנשים על זה נמשך איתם שנים וברוב המקרים עובר מדור לדור.
חשוב לנו שאתם שתהיו בראש שקט ותהינו מהמוצרים ברגעים השמחים שלכם.
ואנחנו נעשה את כל השאר!

אז השלב הראשון הוא להתאים לכם במדויק את העיצוב, חריטה אם צריך והגודל שאתם צריכים ובכך לחסוך לכם זמן נסיעה, כסף ובחירות שגויות.
לאחר מכן, אנו שולחים אליכם את המוצר באמצעות משלוח מאובטח באספקה מהירה של X שעות .
אז אני אשאל אותך מס שאלות על מנת להתאים את המוצר/ מתנה האישי שלך (פה לעבוד עם ציק ליסט שאלות טכניות: יש לך סגנון בראש? משהו שראית? מה ה יה מיוחד בו ?):
מה התוצאה הסופית שחשוב לך לקבל מהמוצר שלנו ? להנחות בדוגמאות: למשל ... נוצץ, נוח, קל/ כבד/ יוקרתי, שיבלוט / שלא יבלוט/ שישתלב יפה עם שאר המוצרים וכו....

לפי מה שאמרת ומהניסיון שלי... העיצוב שיהיה טוב לך למטרות **X** שהעלתה ..
הן : א,ב,ג (לשלוח תמונות בווצאפ/ מייל) ואת מקבלת גם אחריות של X וההשקעה עבור זה היא X במקום Y כי אנחנו היבואן הרשמי! .
מה את/ה בוחר/ת ? **X** או **Y**? מהניסיון שלי , אני מאמינה שמוצר **X** מדויק לך יותר !
עשית בחירה מצויינת למען ה **X** שלך...אין לי ספק שהמוצר יצרוב לך/להם זיכרונות יפים !**אני אשמח לעבור איתך על הפרטים לצורך ההזמנה....**

מענה להתנגדויות /התלבטויות

הלקוח	תגובה
(איך לעבור את מחסום הראשוני של ההתכתבות בווצאפ) **לקוח שואל בהודעה מה המחיר ?**	מעולה שאת/ה מתעניין/ת דווקא במוצר הזה- מסוג X ! כי בדיוק השבוע, לכבוד ה X יצאנו ה משתלמת מאוד! ולכן המחיר משתנה בהתאם לכמה פרמטרים וברשותך, אשמח לשאול אותך 2/3 שאלות קצרות על הצורך שלך/ה ואתן לך את המחיר המדויק! מה המס שלך?
". אני מאוד עסוק/ה"	"אני מבין/ה שאין לך זמן, אז בדיוק בגלל זה, אני אעשה את זה קצר כדי לראות שסוג השרות שלנו מתאים לך! או "אני מבין/ה שאתה עסוק, גם אנחנו קורסים פה בגלל המבצע, אבל בכל זאת בגלל החשיבות, זה בסדר שאני אעשה את זה קצר? (בפעם השנייה - אשמח להתקשר שוב בשעות בין **X** ל **Y** מתי נוח לך?"...
"מחיר ה...אצלכם נורא גבוה! זה נורא יקר"!	"אני מבין/ה שזה נראה לך כעת מחיר גבוה, יחד עם זאת, תמיד תוכל למצוא בכמה שקלים פחות! אבל הבנתי שעניין ה... חשוב לך במיוחד , נראה לי שווה / כדאי לך להשקיע **X** לטובת מוצר שיישאר לשנים ארוכות ואולי לדורי דורות.. זה מזכיר לי משהו .. בשם X שחשב בדיוק כמוך... ובוא תראה מה קרה לו בזכות העיצוב האישי שהתאמנו לה.. או אני לא רוצה לדבר על אחרים אבל פה הכול תחת קורת גג אחת! אנחנו גם היבואן וגם מי שחורט ובמידת הצורך מתקן. ברגע האמת שתצטרך/י אנחנו נהיה שם בשבילך.
הזמנתי פעם **X** ולא התחברנו לסגנון	טוב שאתה שואל/ מעלה את הנושא ! מה שאתה אומר שאם אני אחדש לך ותקבל עיצוב מותאם אליך ב 100%... יעניין אותך לשמוע ?
מפחד שתשלחו לי מוצרים פשוטים ...	מבינה את החששות, בדיוק בגלל זה אנחנו בין היחידים בארץ שעובדים עם יצרנים מובילים בשם **XXX.** (לחזק את המותג של היצרן) יש לנו גם תעודות של X ו Y וכשרויות של XXX
", תשלחו לי בהודעה"	" אני אשמח, למרות שהתהליך די פשוט! ואת/ה בטח מקבל/ת כמה הודעות ביום. אני מעדיף/ה שנעשה את זה באופן קצת יותר אישי . אסביר לך בקצרה על שני סוגי המוצרים שאתה יכול לקבל אצלנו ועל מגוון העיצובים ...
זה נראה טוב.. אבל אני רוצה לחשוב על זה. "...	"מעולה! אני שמחה שאת רוצה לחשוב על זה ...(2-3 שניות) "כשאתה אומר/ת לחשוב, למה אתה מתכוון ? אני בטוח/ה שאחרי שתחשב/י תגיעי למסקנה שתועלת X שווה את ההשקעה שלך". בייחוד שהאיכות של החומר הוא מאוד איכותי כי לא תמצא/י בשום מקום מוצר בדיוק כזה... מסכים/ה איתי שזה לא מוצר מדף בעוד חנות מוצרי קדושה בקניון?

"אני לא מעוניין"	(לעשות "טמבל") "שאת/ה אומר/ת לא מעוניין/ת למה את מתכוונת ? אני מבינה, יחד עם זאת, תסכימי איתי ש.... ותסכימי איתי שנדיר למצוא גם עיצוב בוטיקי ייחודי וגם בהשקעה של שלפחות X% חסכון מכל מקום אחר! זה מטורף!... תרצי/ה לשמוע על ההטבות שלנו ?
במקום **X** הציעו לי יותר זול	יכול להיות שיהיה הבדל של כמה שקלים בינינו לבין מקומות אחרים , אני לא רוצה לדברים על אחרים, אני במקומך הייתי חושבת על התוצאה שהייתי רוצה לקבל ואם הייתה לי אפשרות לשלם זול אבל לא לקבל את תועלת **X** (איכות, נוחות, ראש שקט חסכון זמן,) **לא הייתי רוצה זול ללא תוצאה**. אצלנו את/ה יכול/ה להיות בראש שקט בגלל שאצלנו יש מומחים מקצועיים ופיקוח הלכתי על כל המוצרים עם ניסיון של מעל **X** שנה! תרצי לשמוע על ההטבות שלנו ?
רוצה להתייעץ עם בעלי/ אשתי	אני מבינה.. גם אני מתייעץ/ת.. מה ת/ירצה לשאול או לדעת ? אם הוא/היא ת/יגיד שזה בסדר, מבחינתך את/ה סגור/ה על זה? אז אני בטוח/ה שהוא/ היא לא ת/יתנגד למוצר יוקרתי שהולך מאוד לשמח אותך את הקרובים שלכם ולהישאר לעוד שנים רבות ואולי לעבור לדורות הבאים ויהיה מונצח ! את/ה מקבל/ת עיצוב ייחודי שלנו עם ניסיון במוצרים האלה עם מעל X שנה וראש שקט לגביי איכות המוצרים ! אני בטוח/ה שגם לא היה/ תה מתנגד/ת ואפילו ת/יחזק אותך בזה!
אני מעוניינת/ת לבדוק עוד אלטרנטיבות	אני מבין/ה.." . *גם אני בודק/ת תמיד עוד אלטרנטיבות ואז.. *הייתי מחפש/ת תועלות X ו Y ובמקומך הייתי בוחר/ת רק את זה... בטוח/ה שאם תבדוק/י בעוד מקומות, זה רק יחזק אותך שאצלנו יש את השרות, העיצובים והמוצרים הכי איכותיים! כי אנחנו עובדים בשילוב של איכות ועיצוב מדויק ואספקה מהירה שתיתן לכם ראש שקט.
אני מתלבט/ת בין א' או ב'	"את/ה צריך/ה שייתן לך (תועלות- א,ב,ג?) את/ה מסכים/ה איתי / בטח תסכים/י איתי ולכן בוודאי תסכים/י איתי ש..? מה שייתן לך באמת תועלת חזקה זה אופציה ב' !
" אני בודק בעוד מקומות"	"מעולה! באיזה מקומות את/ה בודק/ת? ומה הציעו לך שם ? קודם כל זה שאת/ה בודק/ת מראה שאת/ה רציני/ת וזה מצוין". אצלנו יש את השרות, העיצובים והמוצרים הכי איכותיים! כי אנחנו עובדים בשילוב של איכות ועיצוב מודרני לצד סגנון מסורתי וכשר. "את/ה מסכים/ה איתי שלקבל מוצרים שעשויים מחומר איכותי שנשאר להרבה שנים, זה נותן ראש שקט?

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 לכבודX !
- 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!
- מי שקנה אצלנו בעבר, במקום לשאול האם מוכן לקנות שוב, **נשאל מה תרצה להזמין הפעם ?**
- 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) מטרת השיחה (פגישת יעוץ ללא עלות /מכירה)

(3) מי הקונה הפוטנציאל שלי (מי הברז)

(4) במה אנחנו יותר טובים, מהם נקודות הבידול , החוזק שבסיום הלקוחות ידעו במה שאתם טובים יותר. (עיצוב בהתאמה אישית במחירים ללא תחרות)

(5) אילו בעיות אני פותר ללקוחות ?

(6) ניסוח שאלות טכניות(צבע, גודל , משקל וכו) ומעוררות צורך (מה היה בזה שגם לך להתחבר)

(7) מענה להתלבטויות (הזדמנויות)

(8) הגדרת זמן שיחה ממוצע (מכירת פגישה- בין 3-7) מכירה טלפונית (בין 7-20) .