GENESIS
מיתוג ופרסום

הארגז

ריהוט והלבשת הבית 360 .
לעיצוב ושדרוג הבית במראה יוקרתי





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

GENESIS
מיתוג ופרסום

תסריט שיחה לתיאום פגישה עם מעצבת [redacted] בחנות

מאיפה את/ה בארץ? מעולה! את/ה עכשיו **זכאי/ת לקבל פגישת יעוץ והכוונה ללא עלות ממעצבת הום סטיילינג שלנו וגם לשבוע הקרוב אנו מעניקים מתנה מפנקת לחג הקרוב.**

פגישה עם המעצבת שלנו שתוכל לחסוך לך בחירות שגויות ולשדרג לך משמעותית את עיצוב החלל.

מעולה, אז עכשיו, בגלל העומס של פגישות אצלנו בחנות, אנחנו מתאמים לכל מעצבת פגישה של עד שעה ואני רואה שפנוי לנו לעשות לך פגישה עם X ביום Y מתי יותר נוח לך בוקר או צהרים ?

מעולה!

אשמח לספר לך מה תחווי/ה בפגישה עם X (שם המעצבת),

אחרי שתיפגש/י עם X היא תדע לאבחן את הצורך שלך/ם, לאחר מכן, היא תשאל אותך על גודל החלל ולכן כדאי שתגיעי עם מידות/ תמונות של החלל בבית ,כי זה יכול לסייע להתאים את סוג המוצרים שתבחרו מבין האפשרויות המתאימות לך.

המעצבת גם תעדכן אותך על ההטבות הבלעדיות שמגיעות לך רק לעכשיו!

(שם הלקוח) שמחתי לדבר איתך, בוא/י תרשום/י את מועד הפגישה ואת שם המעצבת שלך/ם ואת מס' הנייד האישי שלה!

ואגב, על מנת שתהיה פגישה מקצועית, חשוב שתגיע/י עם תמונות של החלל שאותו תרצי/ה לעצב ומידות וחשוב להגיע בדיוק ביום ושעה שקבענו כי X (שם המעצבת) מחכה לך במיוחד ☺

מעולה! אז קבענו ב X! כבר שולחת לך בהודעה את פרטי הפגישה והסבר על החנייה.

שיהיה לך המשך יום מהנה ☺

GENESIS
מיתוג ופרסום

מענה **להתלבטויות** הלקוחות **לפגישה עם מעצבת בחנות**

הנחת יסוד – התשובה נמצאת בפגישה!

("בדיוק על השאלה הזאת, מעצבת [redacted] **תענה** לך בפגישה").

התלבטות הלקוח	מענה הנציג/ה
"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 מומחה **" [redacted] ". בכל אופן , אני מחויב/ת לך לחצי שעה של פגישה !** (בפעם השנייה שהלקוח מתחמק להגיד:" אני אשמח להתקשר שוב בשעות בין X ל Y" מתי נוח לך?"...)
לא מכיר את המותג	מעולה שאתה שואל! מדובר בחברת בוטיק מומחית בשיווק מוצרי הום סטיילינג למראה יוקרתי כבר למעלה מ X שנה! **זאת בדיוק הסיבה שכדאי לך לשריין פגישה עם מעצבת ללא עלות ולשמוע מהמומחים שלנו על שדרוג חלל הבית והמוצרים הייחודיים שלנו**..
מעדיף להגיע לחנות כשיהיה לי זמן בלי לקבוע	**אני יכול/ה לחבר אותך למעצבת " [redacted] " ולתאם לכם פגישה ללא עלות אצלנו בחנות, אבל תשמע לי... אפשר להעביר את חווית הפגישה כשהיא בעל הדרך ולא מתואמת מראש. כשקובעים פגישה מסודרת בחנות יש לנו את היכולת לתת לכם הכוונה ולהגיע לתוצאות מדהימות .**
עברתי על האתר ונראה יקר ביחס למה שמציעים מתחרים שלכם	גם אם אתה חושב שזה יקר, אני בטוח שאחרי שתשמע על האיכות ותראה את המגוון הרחב תבין/י שכסף זאת הבעיה האחרונה שלך. **לא היית רוצה לשלם זול מבלי לקבל איכות נכון ? בדיוק בגלל החשש שלך לגביי המחיר, חשוב שתגיע אלינו לחנות לפגישת יעוץ עם מעצבת ללא עלות ולשמוע על המבצעים של חברי המועדון שלנו ובסופו של דבר אם תחליט/י שזה לא מתאים לך- זה בסדר, לפחות תרוויח את היעוץ וההכוונה ותזכור את השם שלי X ☺ אתה לא תצטער זה עיצוב יוקרתי שתגיד** wow!
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 אנחנו אחראים לספק לך את המוצר במהירות עם שירות אישי** ואחרי שתבדוק/י בעוד מקומות, זה רק יחזק בהחלטה לחשוב יוקרה! **בפגישה** תצא/י עם יעוץ והכוונה של 360 שיוכל לחסוך לך זמן מיותר בלהסתובב בחנויות ולתת לך ראש שקט! **מתי נוח לך ? בוקר/ צהריים / ערב?**
אני אתייעץ עם אישתי/ בעלי	**אני מבין שאתה רוצה להתייעץ, גם אני כמוך מתייעץ תמיד עם X , מה אישתך / בעלך ת/ירצה לשאול? היא מכירה סוגי מוצרים מסוג X? תראה/י, בכל זאת אני חושב/ת שאסור לך לוותר על הפגישה , אני באמת לא יכול לתת לך להחמיץ את היעוץ והכוונה ממעצבת [redacted] " בייחוד שהפגישה לא מחייבת אותך, החניה חינם ויש פה חווית בחנות שתגיד wow.** איך לדעתך אתה יכול לפתור את זה ?

דגשים נוספים להתנהלות בשיחה

- הקשיבי לדברי הלקוח ואל תקטע אותם.
- שיחה קלילה, חברותית, לא מאיימת.
- תצרי סקרנות לכל אורך השיחה ע"י טיזרים..
  - "תכף אסביר לך על ההטבה שלנו...
  - לא להישמע מסכן/ה ולא להתחנן. אנשים אוהבים לדבר או לשמוע נציג/ה עם מצב רוח טוב , סמכותית , מקצועית שרוצה את הלקוח אבל לא צריכה או זקוקה לו..
- לדבר בצורה חיובית ולא שלילית. כגון: במקום לומר
  - "לא תהיה לך בעיה", נאמר: הכל בסדר.
- במקום לומר "אל תדאג", נאמר: אתה יכול להיות רגוע.
- במקום לומר אין לנו, להגיד מה קיים אצלנו !
  - אם הלקוח אומר: בשביל מה התקשרת? מה אתה רוצה למכור לי ? נענה: אני רוצה לשתף אותך במבצע / הטבה חדש/ה שלנו !
  - אם לקוח מתקשר לא לשאול: "מה אתה צריך" אלא "איך אני יכול לעזור"?