

Сделайте оригинальные визитки – иногда такая мелочь влияет на принятие решения о сотрудничестве, особенно если вы позиционируете себя как креативная организация

11 Расскажите клиентам, какие действия они должны предпринять. Недостаточно того, что клиент заинтересовался вашим продуктом. Вы должны объяснить ему, как приобрести его.

12 Поясняйте свою точку зрения. Не говорите «мы лучшее агентство». Говорите «мы считаемся лучшим агентством, потому что...».

13 Будьте ответственны и пунктуальны. Выполняйте все, что пообещали. Если вы пообещали выслать информацию, сделайте это в срок (не более суток с момента звонка).

14 Никогда не обещайте того, чего не сможете выполнить.

15 Будьте уверены в себе и в том, что говорите. Если вы не уверены в том, что предлагаете клиенту, эта неуверенность моментально передастся ему.

5 **Выставки**

Как правило, участие в отраслевых, профильных выставках приводит новых подрядчиков и партнеров, но не клиентов. А вот непрофильные отраслевые выставки – это скопление в одном месте в одно время большого количества руководителей различных организаций, представляющих одну сферу рынка. Для удачной самопрезентации заранее подготовьте качественное коммерческое предложение,

запаситесь визитками и вперед, налаживать контакты с потенциальными клиентами.

Хитрость. Сделайте оригинальные визитки – иногда такая мелочь является весомым аргументом при принятии решения о сотрудничестве, особенно если вы позиционируете себя как креативная организация. Подготовьте сценарий текста для знакомства с потенциальным клиентом и текст презентации на тот случай, если потенциальный клиент окажется заинтересован в ваших услугах и согласится дать вам пять-семь минут на рассказ о себе. Не говорите слишком много, дайте только тот минимум информации, который заинтересует его и заставит обратиться в вашу компанию. Приготовьте раздаточный материал. Лучше если это будут брошюры по отдельным услугам или продуктам. Дайте потенциальному клиенту информацию именно о том, что его интересует, а не обо всем, что вы можете предложить. ■

Soft Master

РУЧНАЯ СБОРКА

НАШИ КЛИЕНТЫ — ЭТО НАШИ ДРУЗЬЯ,
ЧЬИ ИНТЕРЕСЫ МЫ РАЗДЕЛЯЕМ И ПРЕДВОСХИЩАЕМ

-  MICROSOFT DYNAMICS CRM
-  ОТРАСЛЕВАЯ ЭКСПЕРТИЗА
-  КОНСАЛТИНГ
-  КОМПЛЕКСНОЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ

Microsoft Dynamics CRM Awards 2006–2010

Компания "Soft Master"

тел.: +7 (495) 225 49 42
www.soft-m.ru | crm@soft-m.ru

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

