

Как увеличить продажи в instagram: скрипты продаж в социальных сетях.

Эта статья для тех, кто продаёт через Instagram. Так как мы часто выстраиваем отделы продаж для компаний с входящим трафиком и увеличили продажи в бизнесах, в которых от 20-120 заявок в день (через инстаграм), делимся с вами практической инструкцией: «Как продавать в instagram на миллионы рублей в месяц».

Это сработало в нашем розничном спортивном бизнесе, а также успешно сработало у наших клиентов, где мы выстраивали отделы продаж. Сохраняйте и применяйте:

Сценарий продаж должен быть следующим: Instagram > WhatsApp > Звонок > Продажа

Ни в коем случае мы не должны продавать (исключение — только горячие клиенты, готовые оплатить прямо сегодня) и отрабатывать возражения в директе. Основа продаж — доверие. Если мы будем клиенту доказывать, что мы лучшие в директе — мало что получится, потому что уровень доверия на низком уровне.

Звонок лучше, чем письмо, а встреча лучше, чем звонок - это тоже база. Instagram — это такая же посадочная площадка, целью которой является сбор номеров потенциальных клиентов, чтобы продать им по телефону/Whatsapp. Главная задача при переписке в instagram — взять телефон теплого потенциального клиента.

Важно сначала задать несколько квалификационных вопросов, а потом попросить номер телефона. Это нужно, чтобы у девушки, которая лежит в кровати после тяжелого рабочего дня и выбирает платье с доставкой в Тюмень, не возникло подозрений, что вы будете ей названивать и умолять купить. Важно, чтобы всё было естественно, и вы назвали причину, по которой спрашиваете номер телефона.

Если клиент начинает «сливаться», говорить, что подумает, или ему не подходит по цене — не забивайте на него. Вежливо предложите альтернативу. Отправьте фотографии других товаров в Whatsapp. Во-первых, другая модель может понравиться. Во-вторых, скорее всего, мы попадем в телефонную книгу наряду с друзьями и родственниками. Отправленные фотографии наших товаров легче сохраняются в альбом. Так уровень доверия возрастает. Только

не нужно спамить - задавайте логические вопросы, побуждающие к продаже, будьте человечнее.

Возражения лучше отрабатывать по телефону, потому что вы передаете свои эмоции и свою уверенность в продукте. В успешной продаже 9% играют роль слова, 91% тон голоса продающего.

Если нет возможности связаться по телефону (клиент не хочет) — отправляйте отзывы о вашей компании, живые фотографии товара, снятые на мобильный телефон, фотографии шоу рума, склада, сертификаты, документы. Всё это создаст большее доверие к вашей компании.

Чем больше точек касания с клиентом, тем больше вероятность покупки. Даже если вы договорились, что будет покупка — выставляйте счет и отправляйте ссылку в Whatsapp, по смс, на почту. Чтобы у клиента в подсознании возникло доверие к вам. В пикапе есть правило - прежде, чем поцеловать девушку, ты должен поговорить с ней минимум в 3 разных местах (можно и за 1 вечер), чтобы у нее сформировалось максимальное доверие (в подсознании, даже если она сама не осознает это логически). Это верно и с клиентами.

Когда заказ оплатили — обязательно позвоните по телефону и поблагодарите клиента, отправьте трек-код. Это нужно, чтобы клиент не переживал из-за того, что он оплатил, а товар еще не пришел. Нужно заполнить эту пустоту благодарностью.

Предложите дополнительный товар, мотивируя клиента тем, что он не заплатит лишний раз за доставку. Более того, не каждый человек знает, что он хочет. Наша задача — просто предложить то, что есть в магазине. Если вы продаёте платье — предложите футболку, очки, сумку по акции. Просто предложите и сделайте это обязательным для менеджеров.

А если хотите выстроить эффективную систему продаж через Instagram, оставляйте заявку на сайте <http://romanov.group>, и сможете гордиться своим детищем!