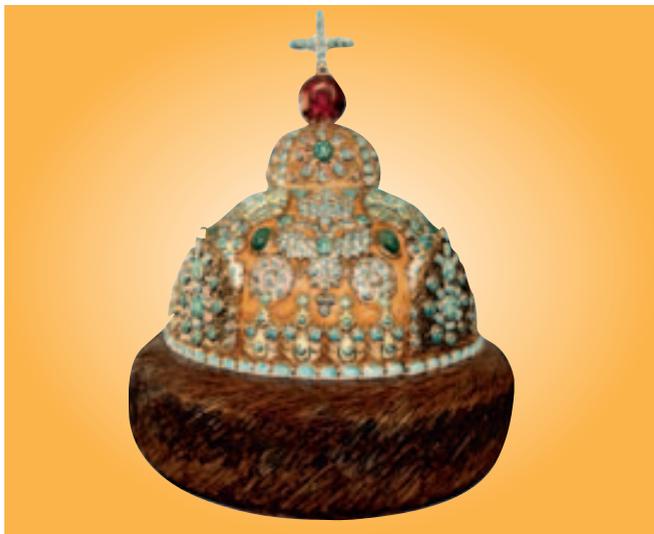


Сувенирный мастер-класс: «Скоро, скоро Новый год или что нужно клиенту»

Итак, уважаемые дамы и господа, вот уже и праздник на носу, а Ваш любимый, крупный и как всегда приходящий заранее клиент только проснулся. Что делать? Куда бежать? Что предлагать? И, самый главный вопрос, как удержать клиента?

Здесь давайте вспомним основы маркетинга:

1. клиент всегда прав и 2. продавай то, что лежит на твоём складе. Главное, грамотно сочетать эти два обязательных правила.



Итак, встречаем Мистера Х. Естественно, время посещения где-то около 7 вечера. Вы полны сил и желания работать. Бокал шампанского расслабит и расположит к Вам клиента, особенно, если он не почувствует, что Вы очень торопитесь домой. Далее-диалог:

– У нас крупная промышленная компания, ну, знаете, изготовление всяких механизмов, ну, Вы наверняка о нас слышали! Фирма Y.

– Да, конечно да! Одна из крупнейших! (И почему они все думают, что мы только и занимаемся тем, что изучаем их рынок?) Хотите, угадаю Ваш фирменный цвет? Синий?

– Хм, Вы читаете мысли? Да. Так вот. Помогите, согласен на все, деньги не имеют значения! А нам надо много, очень много всего! И сотрудникам, и клиентам, и боссам!

– (Делаете скидку на все слова) Да-да, конечно, конечно все подберем. Итак, давайте посмотрим, что Вам нужно? Раздел VIP интересует? Глобусы! По очень хорошему ценам! Ведь Вы наверняка планируете охватить весь мир в будущем!

– Вы нам льстите (покраснел и улыбнулся). Но у нас есть такие мысли.

– Далее, замечательная посуда, ручная работа, олово с позолотой, нашу знаменитую «Русалочку» любят все, видите, кружечка для пива с ручкой в форме обнаженной женщины.

– Так-так-так, интересно...

– На подарок боссам советуем шапку Мономаха, штоф для водочки, фарфор, авторская работа. Посмотрите, какая красота! Нравится?

– Да! Это вещь! Присмотреть, что ли?

– А в подарок крупным клиентам советуем взять настольный набор «Точность», посмотрите, на деревянной подставке метеостанция в форме шестеренок, ведь у Вас же промышленное предприятие, и хрустальный глобус и подставка для ручек и карандашей.

Стильно и удобно. Или набор «Президент» – часы с прозрачным механизмом в серебряном исполнении на деревянной лакированной подставке с двумя ручками. Подарки для управленцев, руководителей, солидных менеджеров.

– Да, «Президент» для президента, это мысль! Надеюсь, оценят...

– Так, Вашим менеджерам могу предложить замечательные наборы: визитница и брелок, кожа с металлической отделкой. Лазером сделаем надпись «фирма Y». Идет?

– Да, да, и ручек, много ручек, штук 500. Есть? Какие-нибудь оригинальные.

– 500 штук – пожалуйста! (Интересно, они действительно думают, что 500 штук – это много?) Вообще-то, у нас больше миллиона ручек на складе, и все оригинальные и интересные. Италия, Lesse Pen, выберите!

– Вот-вот эти! С синим логотипом! Можно?

– Конечно, можно! У Вас хороший вкус! (Снова MIR, интересно, они начнут выбирать что-нибудь другое?)

– Заверните! Надеюсь, если я подъеду послезавтра, все будет готово?

– Может, лучше через недельку, чтобы уже наверняка? Идет? Как раз 29 числа. Отметим.

– Да, кстати, а что Вы делаете сегодня вечером?...

Итак, мы привели образец удачного проведения переговоров с желанным клиентом в офисе рекламно-производственной фирмы «Олпринт». Мы всегда рады видеть Вас даже накануне праздника в 7 часов вечера. Хорошее настроение и бокал шампанского ждут Вас!

С наступающим Вас, дорогие менеджеры! Сговорчивых Вам клиентов! ■

Цветкова Юлия,
Ведущий менеджер РПФ «Олпринт»

