

# ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

## КАК ПРОДАВАТЬ УСЛУГИ И ТОВАРЫ ДОРОГО БЬЮТИ-БИЗНЕС: ЭФФЕКТИВНЫЕ СПОСОБЫ И ТЕХНИКИ ПРОДАЖ

### СОДЕРЖАНИЕ:

ОТ АВТОРОВ.....	3
<b>ГЛАВА 1.....</b>	<b>4</b>
<b>АНАЛИЗ БЬЮТИ-РЫНКА.....</b>	<b>4</b>
ЗАЧЕМ НУЖЕН АНАЛИЗ РЫНКА.....	4
КАК СДЕЛАТЬ ПОШАГОВО АНАЛИЗ РЫНКА.....	4
<b>ГЛАВА 2.....</b>	<b>6</b>
<b>АНАЛИЗ ПРОДАЖ.....</b>	<b>6</b>
КАКИМИ МЕТОДАМИ АНАЛИЗИРОВАТЬ ПРОДАЖИ.....	6
АЛГОРИТМ АНАЛИЗА ПРОДАЖ.....	8
<b>ГЛАВА 3.....</b>	<b>13</b>
<b>ПЛАН ПРОДАЖ.....</b>	<b>13</b>
Как сделать план по продажам дорого.....	13
<b>ГЛАВА 4.....</b>	<b>15</b>
<b>ДОРОГО – ЭТО.....</b>	<b>15</b>
ЗА ЧТО ПЛАТЯТ ДОРОГО.....	15
ЗАЧЕМ НУЖНО ПРОДАВАТЬ СВОИ УСЛУГИ ДОРОГО.....	16
<b>ГЛАВА 5.....</b>	<b>17</b>
<b>КАК СФОРМИРОВАТЬ ЦЕНУ НА УСЛУГУ.....</b>	<b>17</b>
<b>КАКИЕ ФАКТОРЫ ОПРЕДЕЛЯЮТ ЦЕНУ.....</b>	<b>17</b>
КАК УВЕЛИЧИТЬ ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ПРОДАЖИ «ДОРОГО».....	17
20 ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ЦЕННОСТЬ.....	18
КАК ПОВЫШЕНИЕМ ЦЕНЫ ДО УРОВНЯ «ДОРОГО» НЕ ПОТЕРЯТЬ КЛИЕНТОВ.....	22
ОТРАБАТЫВАЕМ СТРАТЕГИЮ, КАК НЕ ПОТЕРЯТЬ КЛИЕНТОВ.....	22
<b>ГЛАВА 6.....</b>	<b>26</b>
<b>30 ЭФФЕКТИВНЫХ СПОСОБОВ ПРОДАВАТЬ ДОРОГО.....</b>	<b>26</b>
1. ЦЕНИТЬ СЕБЯ И СВОЮ РАБОТУ.....	26
2. ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО УСЛУГ.....	27
3. ПОКАЗАТЬ СВОЮ УНИКАЛЬНОСТЬ.....	29
4. РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА.....	31
5. ПОКАЗАТЬ ЭКСПЕРТНОСТЬ.....	31
6. ИСПОЛЬЗОВАТЬ ОТЗЫВЫ.....	32
7. НЕ ДЕЛАТЬ СКИДОК.....	33
8. ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ ДОРОГО.....	34
9. СОСТАВИТЬ ПОРТФОЛИО.....	36
10. НЕ ПРЕДЛАГАТЬ ЦЕНУ БЕЗ СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ.....	37
11. ОТРАБОТАТЬ ВОЗРАЖЕНИЕ «ДОРОГО».....	38
ЗАДАЧА №1 – ВЫЯСНИТЬ ПРИЧИНЫ ВОЗРАЖЕНИЯ.....	38
АЛГОРИТМ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ.....	39
КАК РЕАГИРОВАТЬ НА ВОЗРАЖЕНИЯ.....	40

«ЭТО ДОРОГО».....	40
«У КОНКУРЕНТА ДЕШЕВЛЕ».....	41
12. РАЗРАБОТАТЬ СКРИПТЫ ПРОДАЖ.....	44
13. ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ УСЛУГУ В ДЕЛЕ.....	46
14. РАСШИРИТЬ АССОРТИМЕНТ.....	47
15. УЛУЧШИТЬ СЕРВИС.....	47
16. УВЕЛИЧИТЬ СТОИМОСТЬ УСЛУГИ НА СУММУ СКИДКИ.....	59
17. ПРОДАВАТЬ НЕ ТОВАР, А ЭМОЦИИ.....	50
18. ИНДИВИДУАЛИЗИРОВАТЬ УСЛУГУ ДЛЯ КОНКРЕТНОГО КЛИЕНТА....	50
19. ЗАДЕЙСТВОВАТЬ САРАФАННОЕ РАДИО.....	50
20. СДЕЛАТЬ АКЦЕНТ – «НЕ ПОКУПКА, А ИНВЕСТИЦИЯ».....	51
21. ИСПОЛЬЗОВАТЬ КЕЙСЫ.....	52
22. ПРОДАВАТЬ РЕЗУЛЬТАТ.....	56
23. СДЕЛАТЬ ПРОДАЮЩИЙ ПРАЙС-ЛИСТ.....	56
24. ПОВЫСИТЬ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ.....	58
25. СНИЗИТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬ УСЛУГ.....	61
26. ПРАВИЛЬНО УСТАНОВИТЬ ЦЕНУ, ПРОДАЮЩУЮ ДОРОГО.....	62
27. ПРАВИЛЬНО НАЗВАТЬ ЦЕНУ, ПРОДАЮЩУЮ ДОРОГО.....	69
28. ЗАДЕЙСТВОВАТЬ ТРИГГЕРЫ ДЛЯ ПРОДАЖ ДОРОГО.....	71
29. РАЗВИВАТЬ БРЕНД.....	78
30. ДЕМОНСТРИРОВАТЬ ПРОФЕССИОНАЛИЗМ.....	79
<b>ГЛАВА 7.....</b>	<b>81</b>
<b>СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНИКИ ПРОДАЖ ДОРОГО.....</b>	<b>81</b>
ЧТО ТАКОЕ ТЕХНИКА ПРОДАЖ.....	81
ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНИКИ ПРОДАЖ, РАБОТАЮЩИЕ СЕГОДНЯ.....	81
<b>ГЛАВА 8.....</b>	<b>87</b>
<b>КАКОВЫ ЭТАПЫ ПРОДАЖ.....</b>	<b>87</b>
СКОЛЬКО ДОЛЖНО БЫТЬ ЭТАПОВ ПРОДАЖ.....	87
7 НОВЫХ ЭТАПОВ ПРОДАЖ.....	87