

Пример переписки, как мы помогли продать клиенту Ирис продукт с чеком 250 000 руб

Переслано от  **Ирис**
Коллеги, приветствую!

Как лучше ответить на это сообщение клиенту. Ситуацию менеджер описала. Как будто не понимаем, прогибаться или нет.) вроде прогибаться и не хочется))))

23:23

Переслано от  **Оксана Шляхова**

Есть ли возможность подождать?

13:34

 Елена Савина
Оксана, здравствуйте. К огромному сожалению, гл бухгалте...
Елена, здравствуйте ❤️

Очень хотела бы, чтобы вы не упустили возможность, которая действительно бывает крайне редко — особенно в рамках такого большого проекта, как новая экосистема "Богатый прахмис".

Специальное предложение "для своих" действительно до вечера сегодняшнего дня - участие в максимальном тарифе "Всё и сразу" за 250 000 руб (вместо полной стоимости 365 000 руб).

Если бы мы не были на этапе раннего набора, такого предложения просто не было бы и его не будет сразу после старания.

Ничего не обещаю, но могу попробовать согласовать сумму для фиксации - 290 000 рублей + индивидуальные стратегические сессии с Ирис по вашей цели (вместо базовых 365 000) и сохранить это до 28 августа, чтобы точно не потерять возможность зайти по сниженной стоимости.

Елена, я на связи — напишите, пожалуйста, устроит ли такой вариант, чтобы я смогла попробовать зафиксировать цену до 28

12:50

Елена, добрый день! 🌸
Вспомнила наш с вами разговор и ваше тёплое, живое и активное включение.
Раньше вы писали, что вам важно «перестать» с решением — очень понимаю вас, сама так же 🙏 Иногда именно время даёт нужную ясность.

Сейчас могу уточнить условия участия, о которых мы говорили в последний раз — вдруг решение ещё «итрает» внутри, и вы почувствуете, что готовы вернуться к этому разговору 🙏

Просто оставлю для вас этот «мостик» — если будет внутренней опоме, я рядом и на связи 🌸

Можу уточнить детали и срок действия условий — вдруг это поможет вам определиться?

12:55

Оксана, добрый день. С ген директором мы согласовали сумму в 250, при одобрении главного бухгалтера (в Россию она вернется только завтра).

Но если сумма выше, то предложение становится не актуальным! В последнем сообщении вы писали, что через неделю будет 290 🙏

@kiota_san Ирис, я немного зашла в тупик, про неделю я ей не писала. Писала, что сутки действует предложение на 250 и далее до 28 числа могу согласовать 290

23:23

Переслано от  **Ирис**
Прошу прощения, что выпала, готовим большую конференцию на работе, вся занятость там.

23:23

Переслано от  **Ирис**
Наша версия:

23:23

Переслано от  Оксана Шляховая

Я хотела написать так, но всё же лучше уточнить

Елена, благодарю ❤️

Вы абсолютно правы, на момент нашего прошлого общения предложение в 250 000 рублей на тариф "Всё включено" действительно действовало сутки **только для вас, как специальное предложение Ирис**. Цена "для своих" на ранний заход в программу до старта в этом тарифе - 290 000 рублей.

В октябре стартует официальный запуск, и базовая стоимость программы составит 365 000 рублей.

При этом даже эта сумма — меньше, чем то, что будет доступно вам уже сейчас в программе.

А в 2026 году вместе с вами будет сделано:

- ✓ **Новый курс по Архетипам маркетинга** для того, чтобы вы смогли узнать ваш ведущий архетип и через него доносить те смыслы, которые будут важно услышать вашим клиентам. Планируемая стоимость - 60 000 рублей
- ✓ **Новый курс по игрокоучингу**, для того, чтобы вы могли легко завести клиента в свою воронку, быстро дать качественный результат и быстро получить доход. Оценочная стоимость 50 000 рублей.
- ✓ **Библиотека коучинговых инструментов**, которые вы можете применять - это 365+ гайдов, тетрадей, видео, которые вы можете брать и сразу вставлять в ваши сессии, продукты. Даже если считать, что 1 гайд/файл/рабочая тетрадь стоит 1000 рублей (обычно их продают дороже) - стоимость библиотеки 365 000 рублей +

✓ Планируется много материалов по игровой динамике и отдельных авторских инструментов и еженедельные эфиры с Ирис по самым важным вопросам для личного развития и монетизации - попробуйте оценить стоимость каждого эфира для себя, их будет 50.

✓ Нетворкинги — групповой формат работы по вашим актуальным запросам, для того, чтобы расти и прийти к результатам быстрее, их будет 10+. Будет индивидуальная работа с каждым в групповом формате. Попробуйте оценить для себя, сколько это могло бы стоить, если вы в группе получаете ответы на ваши персональные вопросы в течении года.

Понимаю, что внутри организации могут быть свои процессы и ограничения — именно поэтому до 28 августа за вами сохраняются эти условия раннего входа на 290 000 рублей.

Елена, если такое решение вам подойдет — просто дайте знать, и я сразу включусь.

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

Ирис

Коллеги, приветствую! Как лучше ответить на это сообщени...

@kiota_san

Ирис, здравствуйте))

Смотрите, на самом деле, в этом диалоге менеджер уже прогнулась под клиента, и находится сейчас с позиции снизу. Сейчас объясню, где и какие ошибки допустили, и почему позиция снизу.

На сколько я понимаю, у вас целевой платежеспособный клиент. Готовый платить)

Да, у людей могут возникать непредвиденные обстоятельства, какие-то сложности с переводами с расчетных счетов и т.п., это нормально.

Если вам принципиально важно давать строго срок сутки и "берешь – бери, не берешь – бери дороже" – вы можете его придерживаться, это принципы вашей работы.

Но в качестве исключений, в виду каких-то обстоятельств, я бы рекомендовала вам правильно использовать триггер ограничения времени, и все-таки давать возможность клиентам оплаты спец.цены.

(ВАЖНО! Здесь отталкиваюсь от конкретной ситуации)

Да, мы не можем просто так дать 5-7 дней, ждать бухгалтера, ген.директора и т.п., когда они "созреют", нам как продавцам важно давать срок на оплату, дабы не растягивать цикл самой сделки.

Поэтому в данном случае, я бы изначально на месте менеджера, зафиксировала за клиентами стоимость в 250 тыс. р. до 28 августа, посредством предоплаты (сумму вы и ваш проект определяете сами, обычно это 10-20% от стоимости).

Пример ответа:

Елена, здравствуйте. Понимаю вашу ситуацию, мне очень бы не хотелось, чтобы вы упустили возможность, которая действительно бывает крайне редко - особенно в рамках такого большого проекта, как новая экосистема "Богатый практик".

Смотрите, специальное предложение "для своих" действительно, к сожалению, только до вечера сегодняшнего дня (участие в максимальном тарифе "Всё и сразу" за 250 000 руб. вместо полной стоимости 365 000 руб), и далее цена уже будет от 290 тыс. р. и выше

Давайте с вами поступим так: для того, чтобы вы сейчас забронировали за собой спец.цену и вашу выгоду минимум в ____ тыс. р., вы просто внесете нам предоплату в размере 20 тыс. р. (с возможностью возврата, если что-то пойдет не так), и как только ваш бухгалтер вернется в Россию 28 числа, мы с вами еще раз свяжемся и я уже помогу вам с оплатой оставшейся суммы, что скажете?

↑ Таким образом мы идем навстречу клиенту (это располагает, а не отталкивает клиента), клиент, в свою очередь, внесением предоплаты точно дает понять, что он готов и хочет с вами "работать", при этом мы не прогибаемся под условия, а диктуем свои.

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

Елена, здравствуйте 

Очень хотела бы, чтобы Вы не упустили возможность, которая действительно бывает крайне редко — особенно в рамках такого большого проекта, как новая экосистема "Богатый практик".

Специальное предложение "для своих" действительно до вечера сегодняшнего дня - участие в максимальном тарифе "Всё и сразу" за 250 000 руб (вместо полной стоимости 365 000 руб).

Если бы мы не были на этапе раннего набора, такого предложения просто не было бы и его не будет сразу после сгорания.

Ничего не обещаю, но могу попробовать согласовать сумму для фиксации - 290 000 рублей + индивидуальная стратегическая сессия с Ирис по вашей цели (вместо базовых 365 000) и сохранить это до 28 августа, чтобы точно не потерять возможность зайти по сниженной стоимости.

Елена, я на связи — напишите, пожалуйста, устроит ли такой вариант, чтобы я смогла попробовать зафиксировать цену до 28 числа?

15:32 ✓

Благодарю вас) Нет, не нужно фиксировать. 15:51

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения
«Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

Елена, добрый день! 🌸

Вспомнила наш с вами разговор и ваше тёплое, живое и активное включение.

Ранее вы писали, что вам важно «переспать» с решением — очень понимаю вас, сама такая же 😊 Иногда именно время даёт нужную ясность.

Сейчас могу уточнить условия участия, о которых мы говорили в последний раз — вдруг решение ещё «играет» внутри, и вы почувствуете, что готовы вернуться к этому разговору 🙏

Просто оставляю для вас этот «мостик» — если будет внутренний отклик, я рядом и на связи 🌸

Могу уточнить детали и срок действия условий — вдруг это поможет вам определиться?

12:50 ✓

Оксана, добрый день. С ген директором мы согласовали сумму в 250, при одобрении главного бухгалтера (в Россию она вернется только завтра).

Но если сумма выше, то предложение становится не актуальным(В последнем сообщении вы писали, что через неделю будет 290 🙏)

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения
«Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.
@kiota_san

Что происходит в диалоге сейчас 🔄

Менеджер изначально отказывает клиенту, и возвращается с повторным предложением, на которое ранее получил отказ. Именно по этому сейчас он находится в позиции снизу, и клиент уже начинает диктовать вам свои условия.

И уже становится неприятно вам) А не клиенту.

Клиенту изначально не помогли, или хотя бы попробовали помочь, а поставили условия. Это ведет, скорее, к негативной реакции. И сейчас возвращение менеджера – это, как продажа из нужды), а не из желания помочь.

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

Переслано от  Оксана Шляховая

Я хотела написать так, но всё же лучше уточнить

Елена, благодарю 

Вы абсолютно правы, на момент нашего прошлого общения предложение в 250 000 рублей на тариф "Всё включено" действительно действовало сутки **только для вас, как специальное предложение Ирис**. Цена "для своих" на ранний заход в программу до старта в этом тарифе - 290 000 рублей.

В октябре стартует официальный запуск, и базовая стоимость программы составит 365 000 рублей.

При этом даже эта сумма — меньше, чем то, что будет доступно вам уже сейчас в программе.

А в 2026 году вместе с вами будет сделано:

✓ Новый курс по Архетипам маркетинга для того, чтобы вы смогли узнать ваш ведущий архетип и через него доносить те смыслы, которые будут важно услышать вашим клиентам. Планируемая стоимость - 60 000 рублей

✓ Новый курс по игрокоучингу, для того, чтобы вы могли легко завести клиента в свою воронку, быстро дать качественный результат и быстро получить доход. Оценочная

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

@kiota_san

Ирис, смотрите: сейчас ответ менеджера  похож на попытку оправдаться, + очень много лишней информации.

Клиент, на сколько я правильно поняла, уже видит ценность, они уже хотят купить, им не нужно писать огромные простыни, пытаюсь донести ценность того, что им предлагают за 290 вместо 365 тыс.)

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

Понимаю, что внутри организации могут быть свои процессы и ограничения — именно поэтому до 28 августа за вами сохраняются эти условия раннего входа на 290 000 рублей.

Елена, если такое решение вам подойдёт — просто дайте знать, и я сразу включусь.

13:31

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения
«Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.
@kiota_san

 +Я снова обращаю ваше внимание на то, что у менеджера
опять отсутствует вывод на диалог. Нет вопроса = нет ответа =
нет денег

Я буду снова и снова обращать ваше внимание на это) Донесите
до девочек, что это супер важно. У вас эта ошибка их
преследует)

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения
«Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.
@kiota_san

Ирис, какие я рекомендации дала бы вам по этому клиенту – я
бы оставила за ними возможность оплаты по спец.цене,
исключительно по тому, что я , скорее, вижу ошибку
менеджера, чем "наглость клиента")

Решать вам.

+Для того, чтобы вернуть доверие клиента, я бы писала сейчас
от вашего лица (менеджер может писать сама, но от вашего
имени)

Елена, здравствуйте. Это Ирис, лично

*Смотрите, у меня действительно закончились все сроки этого
спец.предложения, давала я его ровно на сутки, и поэтому мои
девочки дают вам уже актуальную стоимость "на сегодня" 290
тыс. р.*

Я вижу, что вы хотите приобрести "Богатый практик", но у вас обстоятельства, на которые вы лично повлиять никак не можете. Понимаю вас.

Давайте с вами поступим так: я вам в качестве исключения сейчас фиксирую цену в 250 тыс. р., до 29 августа. Далее предложение будет недействительно и приобрести ____ вы сможете уже только по общей цене. Это справедливо для всех, кто принимает решения по таким предложениям быстро.

А завтра как только ваш бухгалтер вернется в Россию и вы все обсудите, мои девочки с вами еще раз свяжутся, чтобы уточнить решение и помочь с оплатой, договорились?))

23:23

Переслано от  Ирис

Спасибо большое!

Со всем согласна, все передам.   

23:23

Переслано от  Ирис

Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксени...

@kiota_san Ирис, какие я рекомендации дала бы вам по это...

Сделаю! 

23:23

Переслано от  Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксении Бацевой, 1 поток.

Ирис

Спасибо большое! Со всем согласна, все передам.   

Всегда пожалуйста!))) Я в вас верю и желаю продаж! 

23:23

Переслано от  Ирис

Чат для вопросов сопровождения «Бабломатор» от Ксени...

Всегда пожалуйста!))) Я в вас верю и желаю продаж! 

Спасибо!

23:23