

Менеджер:
Номер из сделки:
Длительность:

Дата:
Проверяющий:

ЧЕК-ЛИСТ ПОД КЛЮЧ

1.Приветствие (Расскажите вашу ситуацию и я подберу для вас оптимальное решение) 2.Актуальные вопросы выявление явных потребностей клиента. 3. Выявление этапа подключения ПС Вы подключили ПС, кнопка оплаты установлена? Если нет, предложить подбор ИЭ сейчас по акции 4.Позитивные комментарии	
5.Резюмирование ситуации клиента 6. Презентация компании («На рынке есть разные решения, у нас есть все возможные...») 7. Суть решения под ключ 1) Что такое? 2) Цепочка эл.чека 8. Преимущества решения под ключ (экономия на перспективу, итс) 9. Презентация 2х тарифов итс: (12 мес — 1200 руб ; 36 мес — 800 руб) 10. Вау-эффект сервис 36 (на ккт атол) Сравнить общую сумму тарифа на 36 мес. с тарифом на 12 мес. За два года платите, 12 мес получаете в подарок.	
11. На каком тарифе останавливаемся?/ аргументы в пользу сервис36, если не хватило	
12. Подсчет итоговой стоимости с клиентом	
13.Выявление скрытых возражений 1. Как вам наше решение? (Ценность) 2. Как вам по цене вообще? Комфортно?(Если нет, предложить другие способы оплаты) 3. Какие то еще интересные предложения получали? Если нет - «На нас останавливаетесь?» 14. Присоединение к клиенту, отработка возражений аргументами после каждого вопроса на выявление возражений 15.Профилактика конкурентов 1)Если с нами-«На самом деле отличный выбор, тк у нас идеальное соотношение цены и качества». 2) Клиент не сравнивал, но на нас не остановился. «Чего не хватило в нашем предложении?» -Отработка возражений по ситуации -Общая отработка конкурентов (итс, идеальное соотношение цены и качества) 3) Клиент сравнивал и назвал конкретных конкурентов.	

- Точечная отработка конкретного конкурента, с которым сравнивает клиент (сравнение конкретно по цифрам аренды конкурента и нашим решением под ключ на 3 года, экономия в перспективе)

- В общем (уникальное решение, идеальное соотношение цены и качества)

«У Вас теперь больше информации, к чему склоняетесь?»

16. Применение “Метода 3 да”

1) Принимать оплаты планируете.../ выбрали способ оплаты

2) Способ оплаты: ...

3) Остановились на тарифе...

17. Акции, при оплате сегодня-завтра.

Скидочная цена (посчитать сумму с клиентом)

18. Успеваете обсудить/сравнить/оплатить сегодня -завтра?

19. Контрольная договоренность/управление сроками

20. ОС от клиента по договоренностям

(должен ответить да, хорошо)

21. Продиктуйте ИНН и почту, я вам отправлю наше предложение в течение 15 минут.

* если не помнит ИНН, спросить ФИО и город/наименование орг.

22. Предложено 3 варианта эквайринга

23. Описаны отличительные особенности эквайрингов

24. Подскажите, что для вас самое важное при выборе эквайринга?

25. ДОП. ДОЖИМ Если не успевает закрыть вопрос в течение недели

26. Заполнение СРМ согласно регламента

27.Работа по психотипу в ходе всего скрипта (активность и ведение клиента)

ИТОГО: (сказано/подача 100% - 27 баллов)

1. Общий диагноз

Отстраивание от конкурентов:

Отработка возражений:

Точечная отработка:

Метод 3 да:

Дожим (вопрос сегодня/завтра):

Контрольная договоренность:

2. Личный диагноз