

Второй звонок

Приветствие

Добрый день, это ... компания Бизнес.ру! Мы с вами общались по поводу... «решение». Я отправлял/а вам на почту всю информацию (кп, счет), хотел бы уточнить как у вас продвигается решение вопроса по онлайн-чекам, на какой стадии?

Блок выявление скрытых возражений

Ждем оплату
- Сегодня успеете оплатить и сохранить за собой нашу акцию со скидкойруб ? Если нет: - А когда планируете произвести оплату? Акции действуют 2 дня с момента обращения, я конечно на неделю не смогу их сохранить для вас, но на 1-2 дня согласовать у руководства продление можно попробовать. Но важно понимать конкретную дату оплаты.

Завершение (дожим)

Если срок закрытия вопроса эта неделя:

Ждем оплату
Хорошо, тогда я сейчас иду к руководству согласовать продление акции для вас на ... (нужное кол-во дней). И (дата оплаты) вы производите оплату и мы запускаем все в работу!

Если срок закрытия вопроса больше недели:

Если честно, то сейчас самое время для запуска. Предприниматели, которые заходят говорят про льготы для развития малого бизнеса. Вот, например, интернет-эквайринг 1% для социально-значимых товаров и услуг. Маркировку пока отменили для некоторых видов товаров. У нас клиенты активно используют субсидии для старта или налоговые каникулы для экономии, также есть различные льготы для it-компаний.

В общем сейчас самое время, а параллельный импорт так вообще работает уже во всю.

Если встречаете возражения у клиентов (мол никуда не денутся льготы):

1. Все льготы временны. К примеру, хотели ввести субсидии на кассовые программы. Мы месяц собирали документы, чтобы попасть в программу. А ее в итоге отменили.
2. Государство вводило субсидии для предпринимателей на Эвотор Маркете. Т.е. предприниматели оплачивали только 50% от программ. Спустя пару месяцев — отменили, в итоге кто не успел так и не попал на субсидию.