

КВАЛИФИКАЦИЯ ЛИДОВ

Это отбор людей с кем будем проводить диагностики
Не нужно созваниваться со всеми подряд - это путь к выгоранию

Когда вы системно будете запускать трафик, то в воронку может зайти 1000 человек, оставит заявку 20-50, из них целевые 10-20. Остальные не подходят, не подходит ниша

Сначала вы квалифицируете сами, а потом отдаете инструкцию ассистенту.

ЭТАПЫ:

1. Решите кого вы НЕ берете
2. Если подходит - берем на диагностику, предлагаем время
3. Если нет - сливаем

Я например не беру:

- Товарка, оффлайн бизнес
- Не ведет блог, не хочет проявляться. Я учу продавать в том числе и через бренд
- Ничего не продавала. Я не хочу продавать человеку идею продавать
- Супер низкий чек. Человек на другом уровне мышления
- Маленькая цель (50 тыс в месяц) Мне нужны кейсы от 200 тыс и выше
- Хочет запуск курса с низкочекковым продуктом за процент. Не беру микроэкспертов на продюсирование, они снесут мне мозг, не готовы вкладываться
- Непонятная мне ниш (МЛМ НЛ фин пирамиды) Я не смогу дать результат клиенту

Определите с кем НЕ хотите работать

Какие вопросы задать клиенту, чтобы это понять

3-4 вопроса - что знать о человеке, чтобы его не взять

Еще ДО созвона надо понять:

- Точку А и Б клиента
- Оценить адекватность ожиданий
- Запрос
 - Платежеспособность и готовности платить
- Уровень актуальности проблемы
- Хотим ли идти с ним в созвон и работу

Можем задать уточняющие вопросы, например:

с каким чеком сейчас продаете?

есть ли уже кейсы или вы сами свой кейс?

После того, как получаем заявку или отклик от потенциального клиента пишем ему сообщение в таком формате:

НАПРИМЕР:

Ольга, приветствую! Получила вашу заявку 🖐️ ниша маркетинг клевая 🔥

Давайте, задам вопросы и потом выберем время для разбора, хорошо?

Скажите пожалуйста:

1. Какой доход в месяц сейчас? Чек 90 сказали, супер!
2. На какой доход хотите выйти и за какой срок

3. Ваш запрос - набрать группу. А с чем самые большие трудности, что не получается? Почему не можете набрать группу?

4. Насколько вам актуально решение вашего запроса от 1 до 10

Ольга, ожидаю ответ 🖐️

Здесь я понимаю:

- запрос понятен и я могу точно помочь

- доход 60 к небольшой, то есть человеку скорее всего будет дорого, но ок есть рассрочка
- готовность на 8 из 10 - хорошо, не откладывает в долгий ящик

Можете также задать вопрос - сколько готовы инвестировать в решение своей проблемы? Тем самым понять, сколько человек готов платить.

Некоторые сразу говорят уровень цен - моя личная работа стоит от ... готовы инвестировать такую сумму в быстрое решение своей проблемы вместе со мной?

НО это если вы уже давно и хорошо продаете, нет проблем с лидами и вы тем самым намеренно режете конверсии, отбирая только тех кто РЕАЛЬНО ПРЯМО СЕЙЧАС готов идти в работу с вами. Как правило это из теплой ЦА

На старте - не рекомендую задавать такой вопрос

Обязательно отправляйте это сообщение клиенту, чтобы не тратить время впустую на тех, кто не готов, не ваша ЦА, не адекватные ожидания.

Пусть у вас будет 5 созвонов, но с целевыми лидами, чем 15, но с теми кому не актуально сейчас.

Если человек не подходит, то его надо вежливо слить.

Скажите - Спасибо за ответ! Но к сожалению я не работаю с таким запросом.

Или - для вашей ситуации не подходит моя программа.

Можете предложить:

- Более дешевый продукт в записи
- Подписаться на ваши соц сети и брать там пользу
- Дать пару советов, чтобы человек ушел вдохновленный
- Если человеку актуально зайти к вам позже, то так и договариваемся - я напишу тебе тогда то... И пишем!

Это очень круто, когда вы говорите что НЕ со всеми работаете. Тем самым повышаете свой статус