

Спин/ХПВ

Техника СПИН предполагает, что продавец последовательно задаёт покупателю вопросы четырёх типов. Так он подводит клиента к сделке, а клиент будто бы убеждает сам себя. Вот эти четыре группы вопросов:

ситуационные — уточняют ситуацию клиента

проблемные — обращают внимание покупателя на проблему, которую нужно решить

извлекающие — показывают клиенту выгоду от решения проблемы

направляющие — подводят покупателя к сделке

Пример:

Ситуационные:

-Какой разделочной доской вы пользуетесь сейчас?

- деревянной

Проблемные:

- Да, это наиболее частый материал используемый при изготовлении досок. Хотя уже давно доказано, что именно на таких досках, скопление бактерий несет реальную опасность здоровью Вам и Вашим близким!?

-Да вы что!!!??? Кооошмар!

Извлекающие:

- Именно, это происходит потому что....., в отличие от досок из искусственного камня! Согласитесь это очень существенный довод к покупке наших досок?

- Да

Направляющие:

Давайте подберем набор который идеально подойдет к Вашей кухне, может у Вас есть фото кухни?