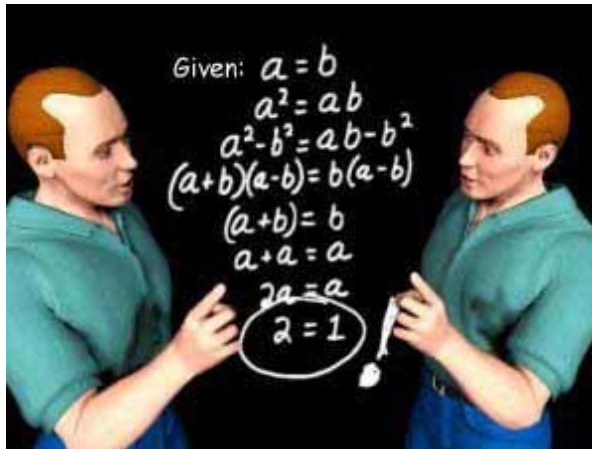


שאלת המחיר בסיפור מכירות



מאת : בני ישראלי

זה סיפור מכירות על אמריקאי שנקרא לו סם , שהיה בלחץ זמן בדרכו למועדון הגולף . הוא התקשר לחנות המקצועית של המועדון לברר את הפרטים הקשורים להגעה הקרובה של אורחיו . לפני שסיים את השיחה שאל את איש המכירות בחנות אם יש לו במלאי כדורים למקצוענים בגולף מסוג :

PRO VI

המוכר : זה עתה קבלתי כמה כדורים

סם : מצוין , כמה זה עולה ?

המוכר : \$ 56 לתריסר

סם : ואוו , אני יכול להשיגם בחנות אחרת ב- 10 \$ פחות .

המוכר : האם אתה בדרכך לכאן עכשיו ?

סם : כן , ואני כמעט מאחר .

המוכר : אתה צריך את הכדורים למשחק של היום ?

סס : כן .

המוכר : אני לא מאמין שתספיק לעצור במקום אחר , נכון ?

סס : אכן , לא אספיק .

המוכר : קרוב לוודאי שהכדורים ימכרו היום , האם אתה רוצה
שאשמור לך תריסר , כך שתוכל לקבלם בהגיעך לכאן
ולשחק בהם היום ?

סס : בודאי .

מה הטיפים שאנו למדים ממקרה זה על הסגירה בעסקה זו ?

1. איש המכירות לא התייחס להערת המחיר הגבוה כמכשול .
לעתים קרובות אנשי מכירות מקבלים הערת מחיר כהתנגדות
הם מתמקדים בה ואז היא הופכת להתנגדות . הוא יודע שהמחיר
שלו גבוה ביחס לכל מקום אחר , אך הוא גם יודע שהוא יקבל
אותו , בגלל המיקום והתנאים הנוכחיים של מקרה המכירה .
זה כמו לקנות בירה בשדה התעופה . אני לא אשלם 25 שקל לכוס
בירה במקום אחר , אבל בשדה התעופה אין לי ברירה אלא לשלם
סכום זה .

2. הוא לא התנצל על המחיר , ולא נתן סיבה מדוע מחירו גבוה
יותר . במקום זאת הוא שאל שאלות ולמד מה באמת חשוב לסם :
שיהיו לו כדורי הגולף לסיבוב המשחקים שהוא צריך להשתתף
בו עכשיו . הוא גם למד שלסם אין זמן להגיע לחנות אחרת כדי
לחסוך \$ 10 .

3. הוא הוסיף יתרונות וערך בהשתמשו ב " חוק המחסור " , באמרו
שיש לו כמות מוגבלת שתיגמר קרוב לוודאי היום . אנו תמיד
רוצים דבר שיש לו ביקוש ואיננו רוצים להפסידו .

4. הוא בקש את ההזמנה . דבר פשוט , והוא לא השאיר ספק ביחס
לצעד הבא .

לסיכום : נתח את משפטי הסירוב ואת התנגדויות שאתה שומע .
חשוב על שאלות שאתה יכול לשאול שיעזרו ללקוח להוציא את
המניעים העיקריים שלו , את מה שחשוב לו , את מה שיש במוצר
או השרות שלך בשבילו :
WHIIFM= WHAT' S IN IT FOR ME (ערוץ הקניות בארה"ב)

בואו נדון בזה בפורום .