

איך לייצר יותר סגירות בעזרת שיחת מעקב קצרה ומדויקת





המטרה המרכזית של כל בעל עסק היא להגדיל את ההכנסה שלו באמצעות הגדלת המכירות.

מרבית המאמצים שלנו בעסק כוללים השקעה של זמן וכסף בערוצי שיווק ופרסום, ונועדו להביא לנו תנועה של לקוחות מתעניינים (לידים) במטרה אחת ברורה: **להמיר אותם ללקוחות משלמים.**

אחת מהדרכים האפקטיביות ביותר להגדלת מכירות היא לבצע מעקב אחר לקוחות מתעניינים שלא סגרו עסקה מיד אחרי השיחה הראשונה, מה שמכונה "שיחת פולו-אפ".

כמי שעוסקת במכירות כבר 20 שנה, מתוכן 10 שנים כמדריכה של אנשי מכירות בארגונים הגדולים בארץ ושל אלפי **בעלי עסקים שהצליחו להגדיל בעשרות ואף מאות אחוזים את מחזורי המכירות** וההכנסות שלהם בעסק, בזכות לימוד השיטה שפיתחתי, "**שיטת העוצמה הפנימית**" להצלחה במכירות, אני יכולה להגיד בוודאות את הדבר הבא:

הטעות הגדולה ביותר של בעלי עסקים שמונעת מהם לסגור עסקאות ולהכניס יותר כסף לעסק היא:

בעלי עסקים אינם מבצעים שיחות מעקב ללקוח מתעניין, איתו שוחחו פעם אחת, והלקוח לא סגר עסקה מיד בסיום השיחה.

מרבית בעלי העסקים מעדיפים שלא לקיים שיחות פולו-אפ, מה שאומר שהם משאירים הרבה מאוד כסף על הרצפה.

נתון מפתיע לא פחות מצביע על כך שבעלי העסקים המעטים שכן יוזמים ומבצעים שיחות פולו-אפ, **מקיימים את השיחה בצורה לא נכונה**, מה שגורם להם **לפספס עסקאות ולא לסגור אותן** גם בשיחה החוזרת עם הלקוח המתעניין.

אחרי הצפייה בסרטון המצורף למדריך, תבינו בדיוק **איך נכון לבצע שיחת פולו-אפ**, מה **העיתוי הנכון** לביצוע השיחה, **מה צריך להגיד בשיחה**, ולא פחות חשוב – **מה לא להגיד בשיחה.**

פולו אפ הוא **כסף שמונח על הרצפה**, ממש כך, והרוב הגדול של בעלי העסקים מעדיפים שלא להתאמץ בכדי להתכופף ולהרים אותו. **מדובר במאמץ קטן שבמהרה הופך לחלק משגרת ניהול העסק**, אז לא חבל לא להתאמץ קצת? **להפוך לקוחות מתעניינים ללקוחות משלמים:**

בתקופה שבה יש שפע ומגוון, לקוחות נוטים להתעניין בלא מעט מקומות במקביל. כל לקוח מתעניין הוא לקוח פוטנציאלי, והתפקיד שלכם הוא שהם יבצעו את הרכישה אצלכם, ולא אצל המתחרה שלכם.

מעבר לחזרה במהירות האפשרית לכל לקוח שפנה אליכם, חשוב לבצע מעקב אחר כל לקוח שהתעניין, בכדי לבדוק אם מדובר בעסקה פוטנציאלית.



ההנחה שאחרי שקיימתם שיחה עם לקוח מתעניין, הוא כבר יחזור אליכם אם באמת יהיה מעוניין, היא הנחה שגויה מיסודה.

הדבר נכון בייחוד כשלא מדובר במוצר דחוף, או כשיש שפע של הצעות ומגוון. הלקוח לא ימהר לקבל החלטה. כמו כן, הרבה בעלי עסקים מתרצים ב"שוחחנו וכנראה שהוא לא מעוניין. אם ירצה יתקשר" וגם כאן מדובר בהנחה שגויה.

אנשים רבים עסוקים מאוד ביומיום שלהם, ולא תמיד פנויים באותו הרגע לשיחה או לקבלת החלטה, אבל אין להחליט עבורם שאינם מעוניינים.

מה כן ניתן לעשות? לקבוע שיחה מראש, בצורת "בוא נסכם שאני אחזור אליך מחר שוב בשעה שש" ככה קבעתם שיחה בזמן שנוח לשניכם והגדלתם את הסיכוי לסגור את העסקה.

פולו-אפ אחר לקוחות יגדיל לכם באופן מידי את אחוז הסגירות שלכם וההכנסות בעסק. תזכרו שיש לקוחות מתעניינים שרק מחכים שתניעו אותם לפעולה כדי לסגור איתכם עסקה. אל תוותרו עליהם.



עכשיו, כשהבנו את חשיבות ביצוע שיחת הפולו-אפ, בואו נלמד איך עושים את זה נכון:

מלאו תסריט שיחת המעקב ("פולו-אפ") שבעמוד הבא, רק אחרי שתצפו בסרטון ההסברה.

שיהיה בהצלחה!

לכל שאלה נוספת ועצה מוזמנים לשלוח לי מייל לכתובת dalia@makpetsa.co.il

או פשוט להתקשר: 050-8568919

מאחלת לכם המון הצלחה!

דליה סרוויה,

מפתחת שיטה ייחודית לסגירת עסקאות בשיטת ה"עוצמה הפנימית"

אם כבר הבנת שמיומנות המכירה היא המיומנות החשובה ביותר להגדלת ההכנסה מהעסק שלך, ובא לך כבר

להתקדם ולהרוויח יותר, אני מזמינה אותך לעבור לרמה הבאה וללחוץ כאן**.**





תסריט מכירה לשיחת פולו - אפ

היי, מה נשמע?

"סמול טוק" קצר לפני שמתחילים

בשיחה האחרונה שלנו, אמרת לי שאתה מעוניין ב:

דיברנו על מה שתקבל אם תרכוש ממני את השירות / המוצר שלי...

(כאן יש לכתוב את הרווחים המרכזיים שאותם ירוויח הלקוח)

אתה מסכים שהשירות שלי יכול לעזור לך עם _____ (הבעיה שתיאר הלקוח)?

2 שאלות שסביר להניח שהתשובה של הלקוח תהיה חיובית:

1. _____

2. _____

מצוין. אז יש לך שתי אפשרויות כדי להשיג את התועלת הרצויה אפשרות א', אפשרות ב'

אפשרות א - _____

אפשרות ב' - _____

איזו מבין האפשרויות מתאימה לך יותר?



דוגמה לתסריט מכירה לשיחת "פולו-אפ" ליעוץ עסקי:

היי רוני, מה נשמע? מדבר אייל

איך אתה שורד את החודש הכי חם בשנה? ("סמול טוק")

בשיחה שלנו אתמול, אמרת לי שאתה מרגיש שאתה לא מצליח לנהל את העסק שלך, ושאתה יותר מנוהל על ידי

השוטף, ושאין לך זמן לתכנן אסטרטגיה עסקית ברורה.

הסברתי לך איך אני יכול לעזור לך להגדיר בצורה מדויקת את המטרות שלך בעסק ע"י הגדרת תכנית עבודה

מדויקת שתביא אותך לתוצאות הרצויות, כשהמטרה היא להגדיל את ההכנסות שלך בעסק.

אתה מצליח לראות איך בעזרת תמיכה וליווי שלי, יש לך את היכולת לעשות את השינוי?

היית רוצה להגדיל את ההכנסות בעסק?

אז אתה רוצה להגדיר תכנית עבודה מדויקת שתעזור לך להגיע לתוצאות?

יופי. אתה מעדיף שנתאם את הפגישה הראשונה ביום חמישי ב-9 או שני ב-18:00?