

### כתיבת תסריט מכירה מנצח

כדי שיהיה לך תסריט מכירה מנצח, כל מה שעליך לעשות זה להשלים את הקובץ שלפניך. ברגע שהתסריט יהיה מוכן, הוא יעזור לך להוביל את הלקוח בשיחת המכירה לסגירת העסקה. חשוב לזכור: תסריט שיחה הכרחי בכל עסק, וזו ההזדמנות שלך להכין תסריט שיחה לעסק שלך. אז קדימה, לעבודה.

החלק הראשון בשיחה: השלב המקרב: **כתבו כאן משפטים ושאלות שהמטרה שלהן היא להתקרב ללקוח, ולגרום לו לחייך**

**הצעות ליצירת מקרב:** מחמאה אמיתית, מכנה משותף (ילדים, צבא, טיול בחו"ל, אדם מסוים ששניכם מכירים), סיפור קצר ומשעשע על משהו שקרה לכם, נושא מעניין שעל סדר היום (לא נושא שעלול לעורר מחלוקת), שימוש בשם הפרטי של הלקוח במהלך השיחה.

---

---

---

---

---

---

---

החלק השני בשיחה: השלב המברר: **כתבו כאן 15 שאלות שיעזרו לכם להכיר טוב יותר את הצרכים של הלקוח שלכם**

שאלות לדוגמא: האם התנסית במוצר זה בעבר? איך הגעת אלינו? למה הגעת דווקא אלינו? האם אתה מכיר לקוח שלנו? מאיפה אתה בארץ? מה החיבור שלך לתחום? לאיזה מוצר אתה מתחבר יותר: X או Y? מי ישתמש במוצר/בשרות? מה הציפיות שלך מהמוצר/שרות? האם אתה מכיר את המסלולים שלנו? האם יש לך העדפות מסוימות? מה ייחשב בעיניך כהצלחה? מה הכי חשוב לך? ממה אתה מרוצה כיום? ממה אתה לא מרוצה כיום?

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_

- \_\_\_\_\_ .7
- \_\_\_\_\_ .8
- \_\_\_\_\_ .9
- \_\_\_\_\_ .10
- \_\_\_\_\_ .11
- \_\_\_\_\_ .12
- \_\_\_\_\_ .13
- \_\_\_\_\_ .14
- \_\_\_\_\_ .15

החלק השלישי בשיחה: השלב המכונן: כתבו כאן מה התועלות של המוצר או השירות שלכם – מה תכל'ס הלקוח שלכם ירוויח אם ירכוש מכם. שימו לב: לא מדובר כאן בתכונות או מאפיינים של המוצר שלכם, או שלכם כבעלי עסק, אלא מה בפועל הלקוח ירוויח כמו: תחושת ביטחון, חסכון בזמן, חסכון בכסף, זמן איכות עם המשפחה, רמת אנרגיה גבוהה יותר וכדו'.

דוגמא לתועלת: לא תצטרך לדאוג שהשער יחליד ולהשקיע זמן וכסף בתיקון שלו ובצביעה מחדש (בעוד המאפיין של המוצר הוא: השערים שלנו עשויים מפלדת אל-חלד )

- \_\_\_\_\_ .1
- \_\_\_\_\_ .2
- \_\_\_\_\_ .3
- \_\_\_\_\_ .4
- \_\_\_\_\_ .5

הדגשים המרכזיים שלכם בתיאור המוצר, צריכים להיות מותאמים לצרכים המרכזיים של הלקוח שהצלחתם לקלוט בשלב המברר. למשל: אם הצורך המרכזי של הלקוח הוא לחסוך זמן – זו התועלת המרכזית שתצינו בשלב המכונן. לעומת זאת, אם הצורך המרכזי שעלה הוא תחושת ביטחון – זו תהיה התועלת המרכזית שתדגישו.

**השלב הרביעי בשיחה: סגירת העסקה:**

שאלו את הלקוח: "האם יש עוד משהו שתרצה לדעת לפני שנתקדם?" (טכניקת "פשוט לסגור")

השאלה הבאה: בחירה מתוך שתי אופציות:

"אז מה תעדיף \_\_\_\_\_ או \_\_\_\_\_ ?"

**לסיים:** כתבו משפט שמעודד את הלקוח שעשה בחירה טובה, ובמידה ויש לו שאלה, או שהוא צריך עזרה בתפעול

המוצר, אתם כאן בשבילו.