

Online értékesítés

info@laszlozoltan.hu

LÁSZLÓ ZOLTÁN

- ▶ Mit tanultunk a vírustól?
- ▶ Előnyök és hátrányok.
- ▶ Home office, értekezletek, oktatások, értékesítés
- ▶ Te sem mehetsz az ügyfelekhez?
- ▶ Vajon, te tudnál online felületen tárgyalni?
- ▶ Fények, magasság, háttér, füles, öltözet...
- ▶ Oda – és oda vissza kommunikáció
- ▶ Rövidfilmek
- ▶ Prezik
- ▶ Termékek bemutatása

Meg akarjuk ismerni a világot, de önmagunkat se ismerjük

- ▶ Ki vagy te?
- ▶ Mi a profilképed?
- ▶ Milyen sűrűn posztolsz?
- ▶ Mit posztolsz?
- ▶ Mikor posztolsz?
- ▶ Kiket Like-olsz?
- ▶ Hány ismerősöd van?

info@laszlozoltan.hu



Ki vagy te?

- ▶ ember,
- ▶ apa,
- ▶ utazó,
- ▶ vállalkozó,
- ▶ szakács,
- ▶ vidám,
- ▶ kutyás,
- ▶ motoros...



Mi a profilképed?

- Milyennek szeretnéd, hogy lássanak?

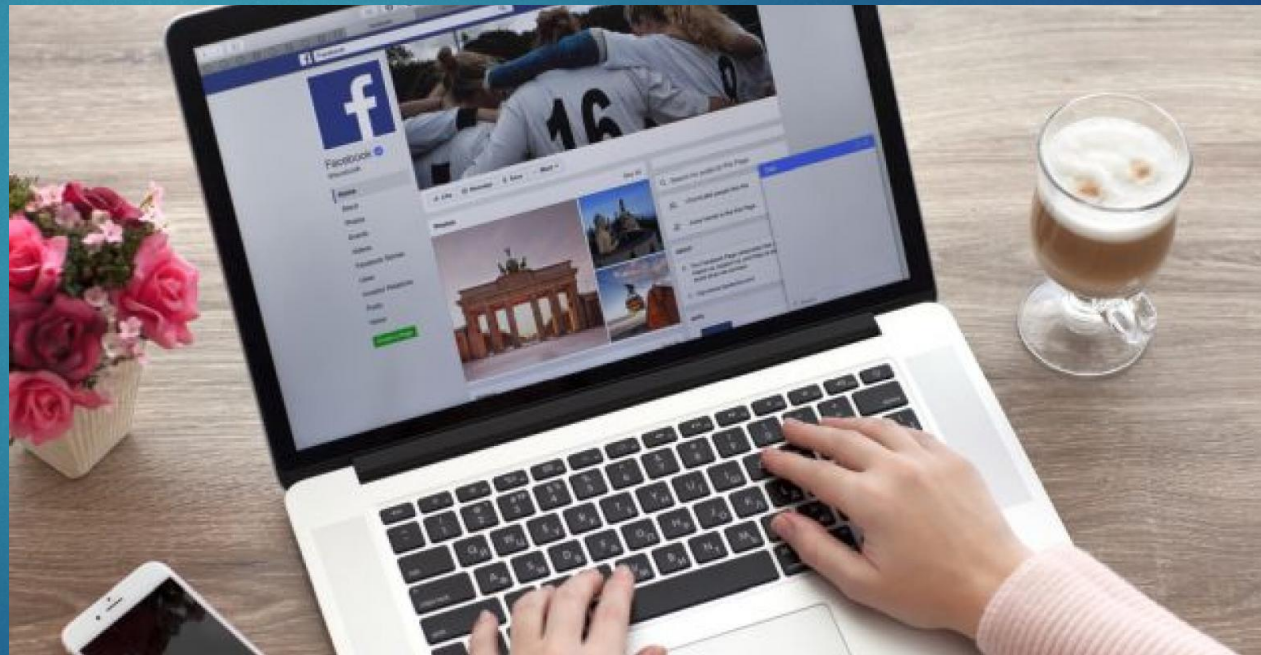


info@laszlozoltan.hu



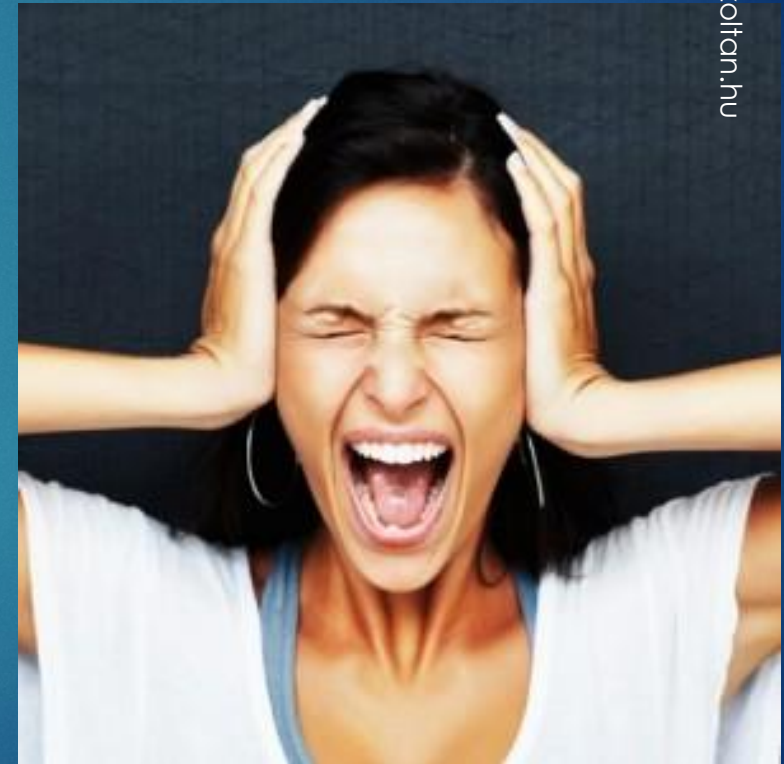
Milyen sűrűn posztolsz?

- ▶ Soha
- ▶ Ritkán
- ▶ Napi 1
- ▶ Napi 10
- ▶ Folyamatosan



Mit posztolsz?

- ▶ Reklám
- ▶ Mennyi ideig néznél TV reklámot?
- ▶ Miről szól az előzetes? (Figyelemfelkeltés)
- ▶ Ne tedd ki a cég nevét! (ha nem muszáj)



Mit posztolsz?

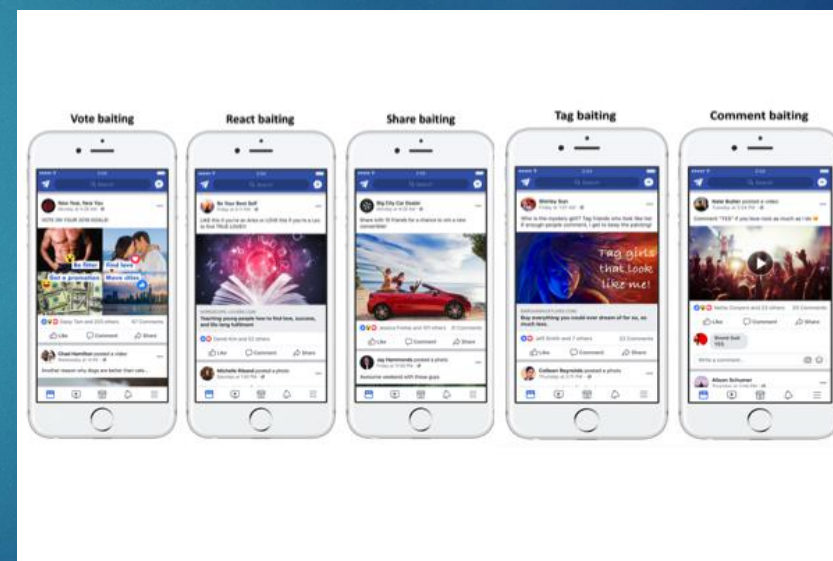
- ▶ Mit linkelsz? (Youtube, mások anyaga...)
- ▶ Saját tartalom
- ▶ Ha csak mástól posztolsz:
 - ▶ Nem lesz egységes
 - ▶ Nincs saját gondolatod
 - ▶ Nincs felépítve, nem céltudatos
 - ▶ Nem rólad szól, nem te vagy
 - ▶ Követő vagy – nem követhető



Mit posztolsz?

- ▶ Ajánlatok
- ▶ Katalógusok
- ▶ Kalkuláció
- ▶ Árak
- ▶ Információ
- ▶ Szakmai cikkek
- ▶ Harmadik személy történetek
- ▶ Társadalmi, szakmai bizonyítékok

info@laszlozoltan.hu



Magán profil: 10/6/3/1

- ▶ 6 Vagyok, mosolygok, kutya, ebéd, evezés, autó, futás
- ▶ 3 Termékeddel, szolgáltatásoddal kapcsolatos – sejtelmes
- ▶ 1 Akcióra hívás, eladási ajánlat

Üzleti profil: 10/6/4

6 Szakmai cikkek,
vicces,
figyelemfelkeltő,
ismeretterjesztő,
blog bejegyzés

► 4 Saját termék, szolgáltatás

Mit posztolsz?

1. Kérdezz, kérj tanácsot segítséget:
2. Verseny
3. Kezdeményezz beszélgetést, „vitát”
4. Szavazás - kérdőív
6. Élő Videó bejelentkezés
7. Történetmesélés
8. Motivációs, pozitív képek
9. Follow Friday

10. Töltsd ki a hiányzó szót, vagy folytasd...
11. Blogok megosztása
12. “Comment to Receive”
13. “Quick Win” Videók
14. A vállalkozás mindennapja
15. Tedd személyessé
16. Kérdések, feleletek
17. Kihívások

1.Kérdezz, kérj tanácsot segítséget

info@laszlozoltan.hu

- te mit tennél?
- azt kérdezte egy vevőnk...te mit mondanál?
- döntenem kell egy témában, te mit tennél?
- a válaszokat összefoglalva visszablogolhatod....



2 Verseny

- küldj egy képet – a legtöbb like-ot kapó nyer egy...
 - gyerek rajzok
 - ki írja a legjobb mottót, reklámmondatot
- Díjkiosztó is lehet esemény, reklám!

info@laszlozoltan.hu



3.Kezdeményezz beszélgetést, „vitát”

- Mondj el gondolatokat, és kérd hogy véleményezzék
- Breaking news – mit gondoltok arról, hogy ...?
- Véleményed fontos számomra, kérlek írd le!



4. Szavazás - kérdőív

info@laszlozoltan.hu

- ▶ Mi a legnagyobb kihívásod?
- ▶ Milyen terméket látnál az ajánlatunkban?
- ▶ Melyik a kedvenced a termékeink közül?
- ▶ Mit szoktál használni ... (hajmosáshoz, bőrszárazságra, ...?)
- ▶ Mit tartalmaz a lakásbiztid – elemi károk, üveg, kisállat, baleset, auto assistance, utas, síremlék, kegyeleti, vagyontárgyak, ingóság, kockázati élet, rágcsáló, kertibútor...
- ▶ Mi foglalkoztat most leginkább?



5. Hozz létre eseményt, ossz meg eseményt

- ▶ Webinarium
- ▶ Élő kérdések és feleletek
- ▶ Online értékesítés
- ▶ Virtuális rendezvény, termékbevezetés



6. Élő Videó bejelentkezés

- ▶ Termék bemutatás
- ▶ Demók
- ▶ Háttér, back office, raktár életkép
- ▶ Verseny
- ▶ Ajándékozás
- ▶ Termékbevezetés



7. Történetmesélés

- ▶ Hogyan kezdted, miért ezt?
- ▶ Mi segített átjutni a problémán, melyik termék?
- ▶ Vicces történetek, amelyek növelik az elismertségedet, szakmai tudásod látszatát, a bizalmat irányodban.
- ▶ Hogyan érték el mások sikert – akár a te termékeddel, - harmadik személy történet.



8. Motivációs, pozitív képek



9. Follow Friday

- ▶ Érdekes keresztajánlások más vállalkozások



info@asztalosoltan.hu

TEMPLATE @kelseyinlondon

FOLLOW FRIDAY

5 ACCOUNTS I'M LOVING LATELY

ONE

TWO

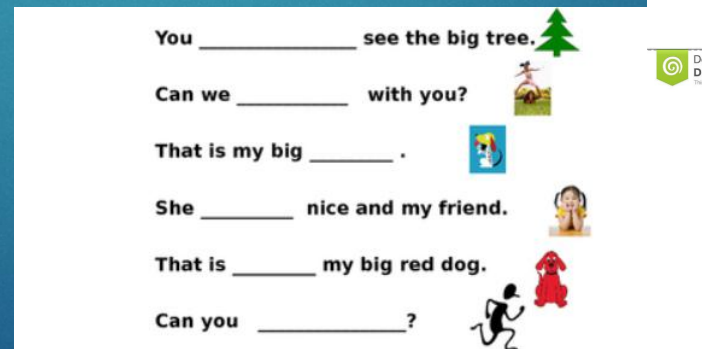
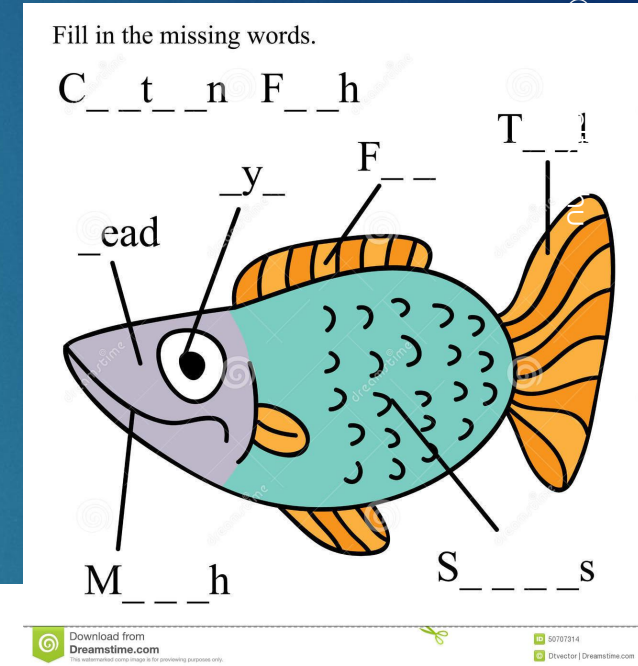
THREE

FOUR

FIVE

10. Töltsd ki a hiányzó szót, vagy folytasd...

- ▶ Közel vagyok a sikerhez, már csak az hiányzik...
- ▶ A legnagyobb akadály az életemben most...
- ▶ A boldogság...
- ▶ Ha kifognám az aranyhalat, azt kívánnám, hogy ...
- ▶ Ha én lennék helyedben, azt csinálnám...



11. Blogok megosztása

- ▶ – írd mellé, hogy miért osztod meg...
megspékelve akár saját példával...



12. “Comment to Receive”

- ▶ Írj, ha téged is érdekel –
 - ▶ infó,
 - ▶ ajándék,
 - ▶ meghívó....



13. “Quick Win” Videók

- ▶ 3 ötlet, hogy hogyan lehet jobb a kapcsolatod
- ▶ A legjobb gondolat, ha értékesítéssel foglalkozol
- ▶ Egy titkos trükk azoknak, akik szeretnének többet eladni...



14. A vállalkozás mindennapja

- ▶ Céged, csapattatódról, kollegáid, céges rendezvény képek



15. Tedd személyessé

- ▶ Nyaralás, gyerekek, kutya, találkozás érdekes emberekkel, érdekes helyek, karácsony, születésnap, vidámpark...
- ▶ Képek és videók



16. Kérdések, feleletek

- ▶ Akár élő videó, ahol előre elkészített kérdés - feleletek vannak, illetve a közben érkezőkre felelni.

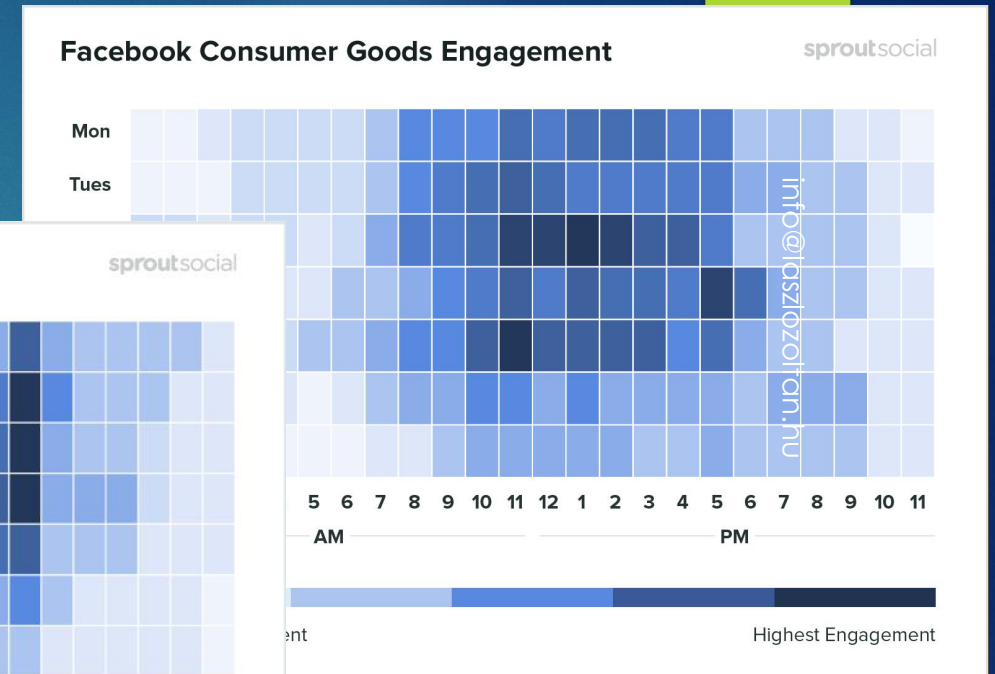
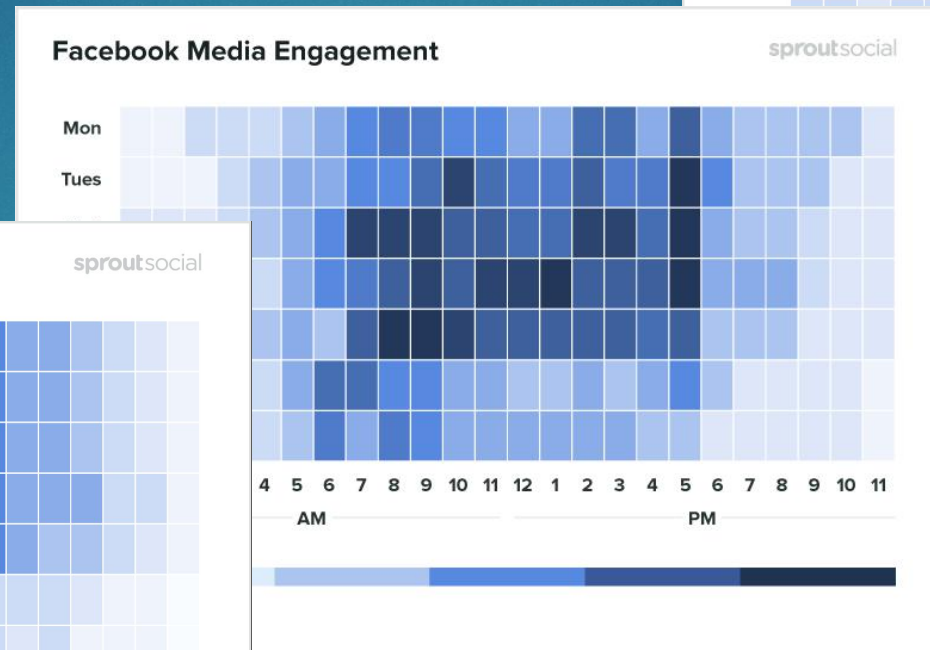
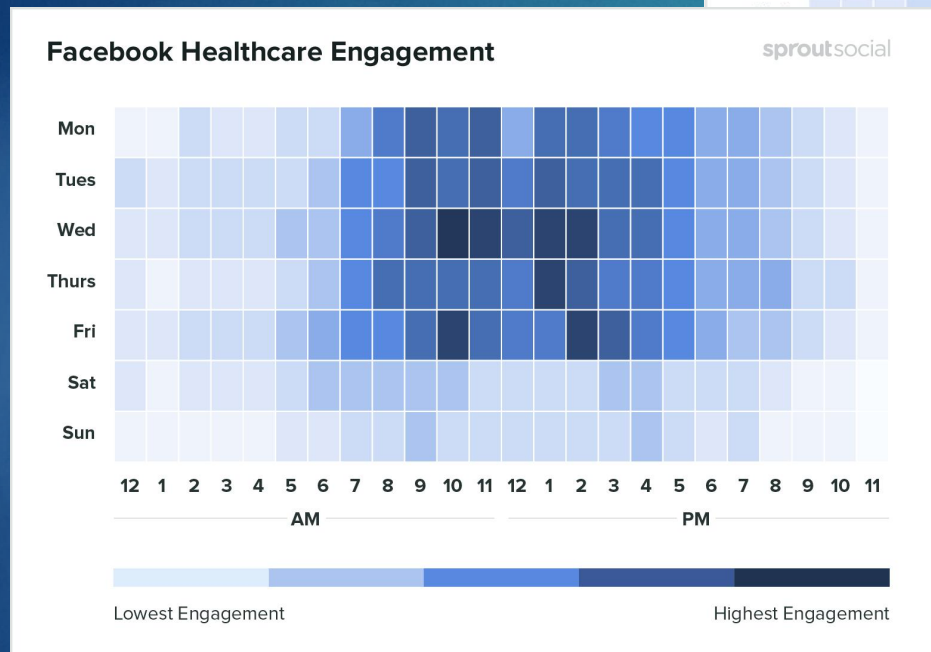
info@laszlozoltan.hu



17. Kihívások

- ▶ Hét nap, hogy felfrissítsd/kitakarítsd/átalakítsd a lakásod
- ▶ Öt nap egy kockás has érdekében
- ▶ Tedd azt egy hétig, amit naponta ajánlok, és érd el te is, hogy...
- ▶ Dolgozzuk ki együtt a következő 5 napban a terveidet
- ▶ Szánjál rá fél évet, hogy megtanulj xy nyelven ...

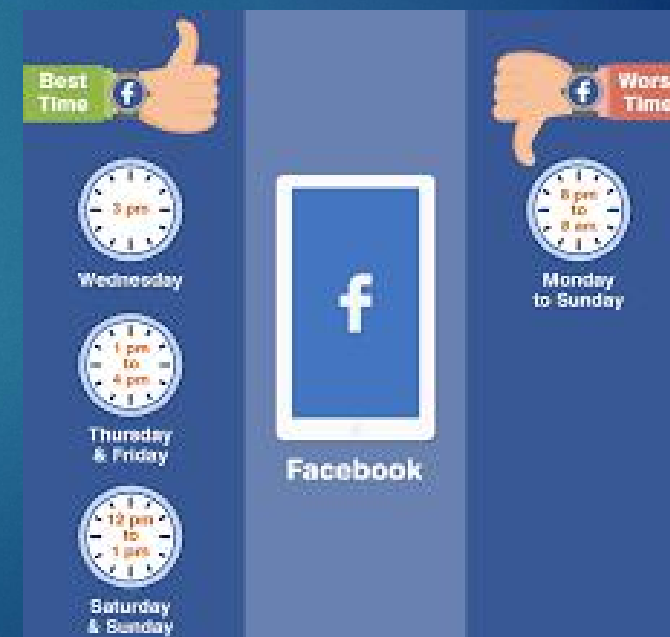
Mikor posztolsz?



Mikor posztolsz?

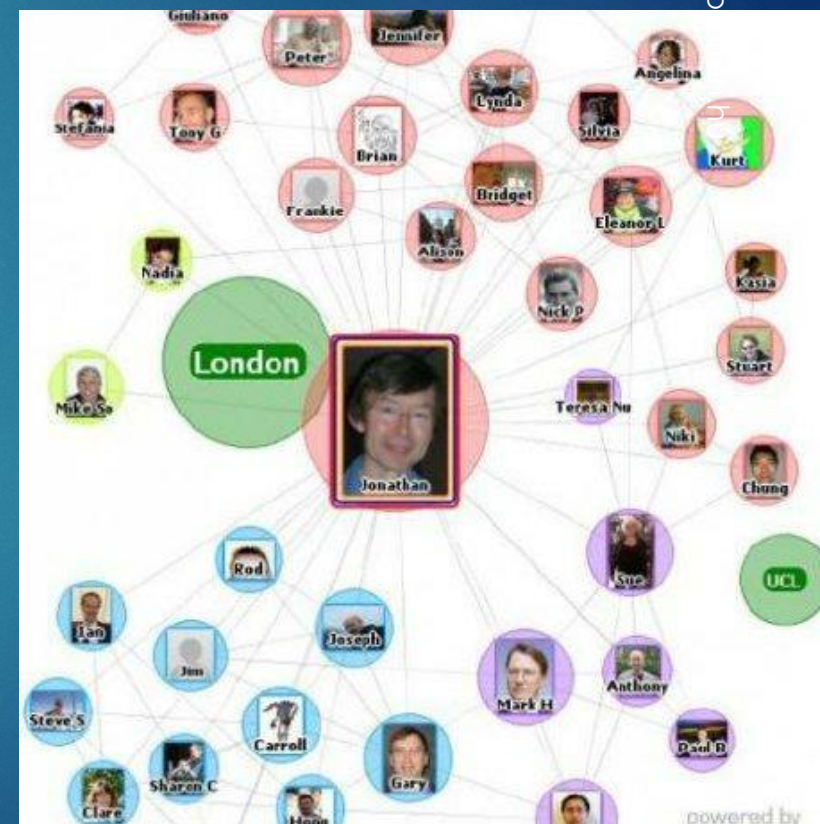
- ▶ Hányan vannak a Messengeren?
- ▶ Reggel vicc, érdekesség, emlékeztető
- ▶ Délután a hosszabb tartalom
- ▶ Ha reakciókra, válaszra számítás legyél ott
- ▶ Élő bejelentkezés!

info@laszlozoltan.hu



Kiket Like-olsz?

- ▶ Kivel van rendszeres kapcsolatotod?
- ▶ Kiknek látod a posztjait?
- ▶ Kik látják – láthatják a te posztjaidat?



Hány ismerősöd van?

- ▶ Magánemberként max 5 000 ismerősöd lehet.
- ▶ Mennyi van?
- ▶ Szakmai profil,
- ▶ oktatási csoport,
- ▶ nyilvános,
- ▶ zárt csoport

info@laszlozoltan.hu



Online értékesítés

- ▶ Háttér
- ▶ Hang
- ▶ Fény
- ▶ Légy felkészült
- ▶ Értékesítés

Háttér

- ▶ Alkalomnak megfelelő
- ▶ Öltözet
- ▶ Tárgyak
- ▶ Kutya, gyerek, család, nagypapa...

info@laszlozoltan.hu



Hang

- ▶ Zavaró háttér hangok
 - ▶ Flex, ütve fúró, kakas, kutya...
- ▶ Minőségi mikrofon
 - ▶ Fejhallgatós
 - ▶ Drótnélküli
 - ▶ Csiptető



Fény

- ▶ Legyen elég erős
- ▶ Több oldalról
- ▶ Melegség, színek
- ▶ Ne hátulról



Légy felkészült

- ▶ Dokumentumok
- ▶ Prezentációk
- ▶ Termékek
- ▶ Szemléltető eszközök



Értékesítés

- ▶ Értékesítés = értékcsere!
- ▶ Láttasd az értékeket!



Értékesítés

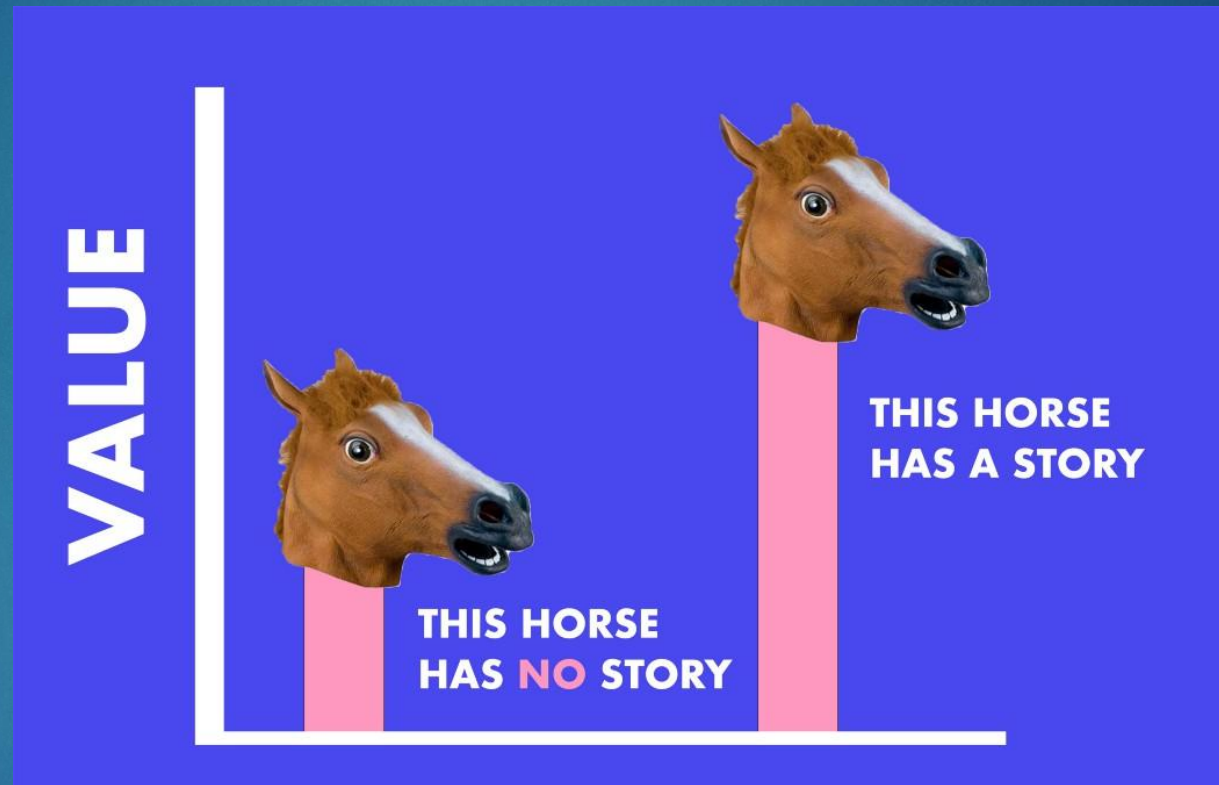
▶ Utaztasd – képfestés

▶ VAKOG

- ▶ Vizuális
- ▶ Akusztikus
- ▶ Kinesztetikus
- ▶ Olfaktorikus
- ▶ Gusztatorikus



Az 1 dolláros lófej.



- ▶ 2006, New York Times Magazine, Rob Walker

A történet ereje

- ▶ Lófej – vételár 1 dollár – történettel eladva 62,95 dollár
- ▶ 200 tárgy
 - ▶ 129 dollár értékben vásárolt tárgyakat (átlag 1,25 dollár)
 - ▶ Értékesítve 8 000 dollárért - 6 300% os haszon.
- ▶ Hogyan?

A történet erejével.



Mi a te történeted



Miért nem mindenkinek működik



Újszülöttnek minden vicc új

- ▶ Az agy csak akkor figyel, ha valami váratlanra számít...
- ▶ Az ismétlődő információkból sablonokat készít, és előre lát, tervez
- ▶ Ami kiszámítható, az unalmas...



Hányszor nevetsz egy viccen?

- ▶ Hallott már az ügyfeled a termékedről, szolgáltatásodról?
- ▶ Hallott már a cégedről?
- ▶ Megpróbáltak már eladni neki, olyan terméket amit te is akarsz?
- ▶ Azzal a technikával, azokkal a kifogáskezelésekkel?



Az egyszerű történet

Park Howell

► Kávébab



Pörkölik, őrölik, főzik



Megisszák



Eleje – közepe – vége

1. A HŐS
2. Mi a vágya, célja?
3. A nagy kihívás, gond?
4. Akadályok, nehézségek
5. Mellékág – titkos szerelem, segítő
6. A veszteség, összeomlás
7. Győzelem
8. Hallgató bevonása, szigonyozás
9. Akcióra hívás, jövőépítés



Eleje

- ▶ 1A hős – egy hős, akiről szól – lehet ember, termék, állat...
- ▶ 2Mit szeretne? Mi a célja, mit akar elérni – a hallgatóknak is legyen szimpi a cél
- ▶ 3 Elvesztetted a munkád, történt valami, meguntad, kirúgták



közepe

- ▶ 4 Ellenségek, akadályok, rossz lépcsők
- ▶ 5 Oldalág – szerelem, támogató, segítő, barát
- ▶ 6 Zsákutca, halálközeli állapot, gazdasági válság



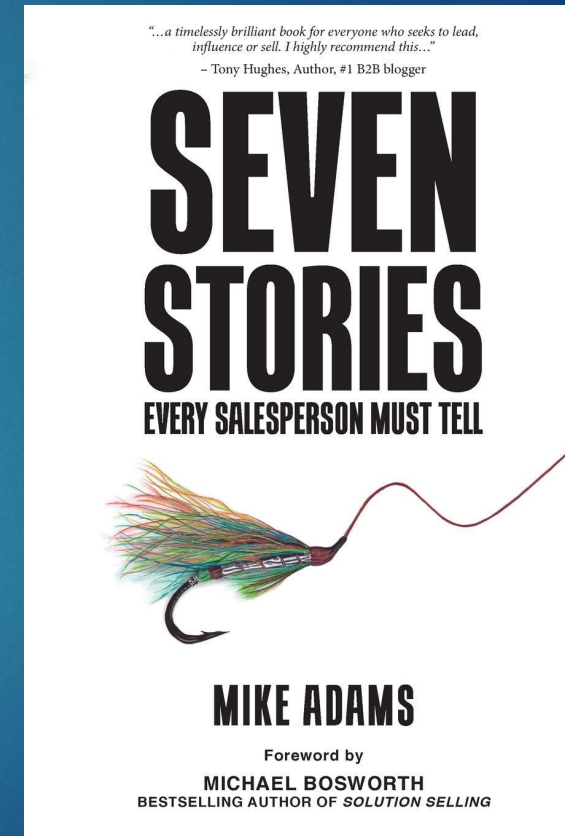
vége

- ▶ 7 Siker – összejött az újabb küzdelem hatására
- ▶ 8 Hallgató bevonása – ugye te is jártál így, gondoltál már rá, volt neked ilyen gondolatod
- ▶ Akcióra hívás – gyere, próbáld meg te is,
induljunk el, segítek, kezd el te is.



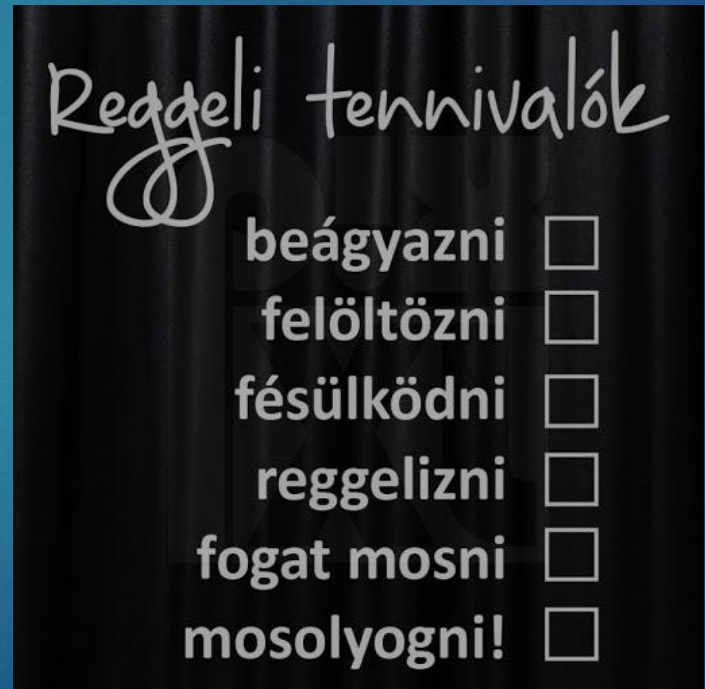
Építsd fel az értékesítést

1. Ki vagyok én?
2. A megbízható vezetőm
3. Cégtörténet
4. A titok felfedése
5. Siker történet (ügyfél jól járt)
6. Érték történet (ha gond van)
7. Tanítás történet (Hogyan döntsön, hogyan adjon el)



Értékesítés

- ▶ Vidd végig a folyamaton
 - ▶ Mutatva
 - ▶ Virtuálisan
 - ▶ Szóban



Értékesítés

- ▶ Cselekvésre felszólítás!



Értékesítés

- ▶ Mond el milyen előnyei lesznek!
- ▶ Mi változik meg az életében?



- ▶ **László Zoltán**
- ▶ **info@laszlozoltan.hu**
- ▶ **70 3835085**

