

КАК НЕ ТЕРЯТЬ КЛИЕНТОВ И ЗАКРЫВАТЬ ВХОДЯЩИЕ ОБРАЩЕНИЯ ЛЮДЕЙ В ЛИЧКЕ НА ПРОДАЮЩУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ?



Добрый день! Меня зовут Сергей Лукьянов. Я автор и владелец проекта “Клуб высокооплачиваемых коучей и консультантов”

Помогаю коучам, консультантам, психологам и экспертам в мягких нишах быстро привлекать платежеспособных клиентов и продавать им дорогие индивидуальные программы и коучинг без затрат на построение бренда.

Мои клиенты продают свои программы без широкой известности, без большой подписной базы и без наличия больших групп и пабликов в социальных сетях.

Сегодня, я хочу поделиться с вами одним инструментом, который поможет вам перестать терять клиентов.

Он будет особенно полезен тем коучам, психологам и консультантам, которым люди часто пишут в личные сообщения в социальных сетях с просьбой дать ответ на их конкретный вопрос или посоветовать как поступить в той или иной ситуации.

ТИПИЧНАЯ СИТУАЦИЯ (НЕСКОЛЬКО ПРИМЕРОВ):

Человек пишет вам в личку:

"... Добрый день, я вот читаю ваши посты про похудение, мне очень нравится, вы такая классная, а скажите, что мне сделать, чтобы похудеть? Я сижу дома, уже пыталась худеть, но не получается? Сможете мне помочь?..."

или:

"... Здравствуйте. Вы так классно пишете, я давно вас читаю. Вот набралась храбрости написать вам, У меня проблема. Не получается с мужчинами построить отношения. Я вот прочитала вашу статью и поняла, что наверно сама всё порчу. Но я не понимаю, как себя изменить? Подскажите, с чего мне начать? Я знаю вы умная, посоветуйте что-нибудь?..."

или еще:

"... У вас крутая статья. Всё, что вы пишете, это про меня. И я понимаю, что наверно я не знаю свою целевую аудиторию и поэтому у меня плохо работает реклама и я уже слила много денег зря. А как мне найти свою нишу? Как мне её сузить?...Нет ли у вас статьи на эту тему?..."

ТАК В ЧЕМ ЖЕ ТУТ ПРОБЛЕМА?

В этой ситуации, многие классные эксперты и действительно хорошие специалисты и мастера своего дела "сливают" продажи и теряют клиентов. По большому счету это не их вина... Просто нас так учили...

Будучи часто по натуре "отличниками", они сразу стремятся помочь человеку и дать ответ "на пятёрку". Как будто их вызвали к доске и требуют немедленный полный ответ.

А как по-другому?... Ведь вы же шли в профессию, чтобы помогать людям? А если отказать человеку, ведь он обидится? ...

И ОБЫЧНО СЛЕДУЕТ НЕПРАВИЛЬНЫЙ ОТВЕТ (ваш ответ):

"...Вам нужно делать вот это, вот это и вот это..."

или

"... Попробуйте сделать вот это и вот это..."

Почему это неправильно?

Человек, который вам написал, в этом случае скорее всего будет очень доволен вашим ответом. Напишет вам множество благодарностей. Возможно даже оставит восторженный отзыв. Но вряд ли это как-то отразится на вашем кошельке... Да и на его жизни тоже (бесплатные советы плохо работают и им мало кто следует).

Аплодисменты и деньги - это две большие разницы. Или то или другое.... (но это можно изменить).

ТАК КАК ЖЕ ОТВЕТИТЬ ПРАВИЛЬНО?

Примерно так:

"Вы: ... Приятно слышать.

Это хорошо, что вы уже понимаете что нужны изменения. Но чтобы мне дать вам квалифицированный ответ, мне нужно лучше узнать вашу ситуацию. Мне нужно больше информации о вас. Потому, что рекомендации будут разными, в зависимости от того, в какой вы находитесь ситуации сейчас и в зависимости от тех причин, которые к этому привели.

В случае 1 - одно решение, в случае 2 - другое решение. И чтобы точно и безошибочно дать рекомендации, которые вам действительно помогут, мне нужно более детально понять вашу ситуацию. Есть специальные методики, которые помогают дать безошибочный ответ.

Будет лучше, если мы пообщаемся по скайпу. Я задам вам несколько вопросов. И уже на основе этой информации я смогу дать вам рекомендации.

Как вам такая идея? Сможем созвониться в скайпе?

Клиент: *Хорошо, я с удовольствием.*

Вы: *Отлично! Я могу в такое время... и такое... и такое... Когда вам будет удобно?.."*

ГЛАВНОЕ ПРАВИЛО:

Не нужно давать готовых ответов. Это не профессионально. Нужно обосновать необходимость получения дополнительной информации о клиенте.

Вспомните врачей: "Я не могу поставить вам диагноз, вам нужно сначала сдать анализы". Так и у вас - "вам нужно сначала собрать анализы клиента". И уже потом давать свои рекомендации.

КАК МОЖНО ПОЛУЧАТЬ КЛИЕНТОВ ЕЩЕ БОЛЬШЕ?

Уже эта методика (выше) поможет вам перестать терять клиентов. Но если вы хотите получать намного больше клиентов, то я вам рекомендую освоить более продвинутую стратегию привлечения клиентов на ваши консультации, в индивидуальную работу или коучинг.

Если вам интересно:

- Какие "маркетинговые ходы" лучше всего использовать в вашей конкретной ситуации для привлечения клиентов и для продажи им ваших дорогих индивидуальных программ, услуг или коучинга?
- Какие слова, фразы, заготовки вам нужно применять, чтобы выстраивать отношения с клиентами, стимулировать интерес к вашим предложениям и показывать их ценность?
- Как проводить продающие консультации и говорить на них так, чтобы у вас покупали?

Тогда я приглашаю вас на свою персональную консультацию по привлечению клиентов и продажам дорогих индивидуальных программ. На консультации я помогу вам найти собственные ответы на эти вопросы.

Обычно такая моя консультация стоит денег. Но в последнее время я решил проводить 3 консультации в неделю бесплатно. Это нужно мне, чтобы не терять связь со своей целевой аудиторией и быть в курсе ваших проблем и желаний.

Если вам повезет, то вы сможете попасть на одну из этих бесплатных консультаций, найти ответы на свои вопросы и

возможно уже в ближайшие 2-3 недели заработать первые 20 или 30 тысяч рублей.

Для этого просто перейдите по ссылке и заполните небольшую анкету-заявку: <https://lp.lusp.ru/anketa2/>

В ближайшие 2 дня после получения вашей заявки я или моя помощница свяжемся с вами и обговорим все детали.

Действуйте!

Удачи и до встречи!

Сергей Лукьянов,
Ваш персональный коуч и бизнес-консультант.