



Техники продаж через мессенджеры.d_MBA мен

- 1 В каких случаях клиент чаще всего уклоняется от общения?
- 2 Какая из причин НЕ относится к преимуществам мессенджеров?
- 3 Какой из каналов предпочтительнее для массовых SMS-рассылок?
- 4 В каком случае предпочтительнее использовать Telegram?
- 5 Какая платформа больше всего охватывает интернет-пользователей в ОАЭ в 2024 году?
- 6 Какие пользователи соцсетей в ОАЭ составляют наибольшую долю?
- 7 Какие преимущества чат-ботов упомянуты в тексте?
- 8 Что часто происходит, если менеджер старается долго говорить с одним клиентом?
- 9 Что является мифом среди собственников?
- 10 Почему мессенджеры становятся предпочтительными у клиентов?
- 11 Какая из платформ чаще всего используется в B2B-коммуникации?
- 12 Какой канал используют для передачи документов?
- 13 Что мешает полной автоматизации через мессенджеры?
- 14 На что влияет оформление аватара аккаунта продавца или представителя компании?
- 15 Какой тип аватара подходит фитнес-тренеру или духовному наставнику?
- 16 В каком случае уместно использовать логотип как аватар?
- 17 Какой тип аватара подойдет специалисту в сфере недвижимости или консалтинга?
- 18 Когда допустимо использовать фото продукта в аватаре?

Самый быстрый способ связи — мессенджер (кликни по иконке, и диалог откроется)



WhatsApp



Telegram



Max

Help@disynergy.ru | +7 (924) 305-23-08



- 19) Что важно указать при оформлении WhatsApp аккаунта?
- 20) Как часто рекомендуется обновлять аватар аккаунта?
- 21) Какое максимальное количество контактов можно включить в рассылку WhatsApp через встроенный ресурс?
- 22) При каком условии WhatsApp заблокирует номер при рассылке?
- 23) Какие сообщения можно прикрепить к рассылке в WhatsApp?
- 24) Какие риски связаны с серой интеграцией WhatsApp в CRM?
- 25) Что нужно для официальной интеграции WhatsApp с CRM?
- 26) Какой результат внедрения чат-бота НЕ упоминается в тексте?
- 27) В каких случаях чат-бот НЕ эффективен?
- 28) Какие задачи стоит в первую очередь делегировать чат-боту?
- 29) Что нужно сделать на этапе подготовки к контакту?
- 30) Что НЕ рекомендуется делать при первом сообщении клиенту?
- 31) Какова главная цель этапа приветствия?
- 32) Для чего нужен этап выявления потребностей?
- 33) Что включает в себя правильная структура диалога?
- 34) Какую роль играет «социальное доказательство» на этапе выявления потребностей?
- 35) Как стоит реагировать на вопрос клиента о цене в самом начале диалога?
- 36) Какой подход помогает сделать презентацию более индивидуальной?
- 37) Что помогает подчеркнуть ценность предложения?
- 38) Что важно сделать первым при работе с возражением?





- 39) Какая техника помогает выявить суть возражения?
- 40) Для чего создаётся этап резюме?
- 41) Какая техника помогает закрыть сделку?
- 42) Как можно адаптировать закрытие под клиента?
- 43) Кто из клиентов предпочитает сухую и быструю коммуникацию?
- 44) На что влияет оформление аватара аккаунта продавца или представителя компании?
- 45) В каком случае уместно использовать логотип как аватар?
- 46) Что включает оформление шапки профиля?
- 47) Чем отличается бизнес-аккаунт Telegram от обычного?
- 48) В каких случаях чат-бот НЕ эффективен?
- 49) Что является минусом использования чат-ботов?
- 50) Какая из этих проблем указывает на неэффективную организацию работы менеджера?
- 51) Что НЕ рекомендуется делать при первом сообщении клиенту?
- 52) Как стоит реагировать на вопрос клиента о цене в самом начале диалога?

