

Чек-лист: 7 ошибок в продажах, которые убивают сделку

Ошибка 1. Сразу начинаете с цены

✗ «Сколько готовы потратить?»

Почему плохо: клиент чувствует, что вам важны только деньги, а не его отдых.

✓ Как правильно: сначала интерес к желаниям и приоритетам, потом к бюджету.

Ошибка 2. Сухие, шаблонные вопросы

✗ «Когда хотите поехать и на сколько ночей?»

Почему плохо: клиент не вовлекается, это звучит как анкета.

✓ Как правильно: «Расскажите, какой отдых вам особенно понравился в прошлом году?»

Ошибка 3. Презентация без связи с потребностями клиента

✗ «Это популярный отель, его часто берут.»

Почему плохо: клиент не видит, что это «для него».

✓ Как правильно: «Вы говорили, что для вас важен пляж — в этом отеле он собственный, широкий и с мягким заходом в море.»

Ошибка 4. Защита и оправдания при возражении

✗ «Ну у всех сейчас такие цены, ничего не поделаешь.»

Почему плохо: обесцениваете себя и продукт.

✓ Как правильно: «Давайте посмотрим варианты в этом же бюджете, но с лучшим сервисом. Уверен, найдём оптимальное решение.»

Чек-лист: 7 ошибок в продажах, которые убивают сделку

Ошибка 5. Игнорирование эмоций клиента

✗ «У нас всё стандартно: перелёт, отель, трансфер.»

Почему плохо: отдых покупают сердцем, а не только логикой.

✓ Как правильно: «Представьте, вы утром выходите на балкон, а перед вами открывается вид на море...»

Ошибка 6. Молчите, когда клиент «думает»

✗ Не напоминаете и ждёте ответа неделями.

Почему плохо: клиент быстро уходит к конкуренту.

✓ Как правильно: через 1–2 дня: «Добрый день! Подскажите, остались ли у вас вопросы по отелю? Готов закрепить за вами лучшие условия.»

Ошибка 7. Нет постпродажного контакта

✗ Продали — забыли.

Почему плохо: клиент уйдёт к другому агенту на следующий отпуск.

✓ Как правильно: «Спасибо, что выбрали нас! Буду рад узнать, как прошёл ваш отдых. Когда планируем новый отпуск?»