



«ТОП-10 возражений туристов и готовые ответы»

1. «Дорого.»

💡 *Смысл:* клиент боится переплатить.

✓ *Ответ:* «Понимаю Вас. Давайте сравним: в эту стоимость уже включено питание, страховка и трансфер. В итоге выйдет выгоднее, чем по отдельности.»

2. «Я подумаю.»

💡 *Смысл:* оттягивает решение.

✓ *Ответ:* «Конечно, а чтобы цена не изменилась, я могу забронировать сейчас без оплаты. У вас будет время спокойно всё взвесить.»

3. «Надо посоветоваться с мужем/женой.»

💡 *Смысл:* клиент боится единоличного решения.

✓ *Ответ:* «Отлично! Давайте я подготовлю для вас предложение в удобной форме, чтобы вы вместе посмотрели. И цену мы сейчас зафиксируем.»

4. «В интернете дешевле.»

💡 *Смысл:* клиент сравнивает поверхностно.

✓ *Ответ:* «В интернете часто указывают неполный пакет. Здесь цена уже с трансфером, страховкой и гарантией возврата.»

5. «Не хочу сейчас решать.»

💡 *Смысл:* страх ошибиться.

✓ *Ответ:* «Понимаю вас. Мы можем оформить бронь без оплаты — это даст вам время, а цена сохранится.»

6. «Я видел тур лучше.»

💡 *Смысл:* клиент ищет альтернативу.

✓ *Ответ:* «Давайте сравним. Часто «лучше» только по цене, но условия отличаются. Важно, чтобы ваш отдых соответствовал ожиданиям.»

7. «Это слишком долго лететь.»

💡 *Смысл:* сомнения в комфорте.

✓ *Ответ:* «Да, перелёт занимает время, но именно поэтому многие берут отдых на 10–14 дней, чтобы полностью компенсировать дорогу.»

8. «А вдруг погода испортится?»

💡 *Смысл:* клиент боится разочарования.

✓ *Ответ:* «В этом регионе в сезон стабильно +27–30. У меня есть отзывы клиентов за прошлый год — они все остались довольны.»

9. «Давайте посмотрим позже.»

💡 *Смысл:* оттягивание покупки.

✓ *Ответ:* «Можем, конечно. Но хочу предупредить: цены сейчас самые выгодные. Через неделю они могут вырасти на 15–20%.»

10. «Мне нужно подумать о бюджете.»

💡 *Смысл:* реальное ограничение или отговорка.

✓ *Ответ:* «Понимаю. Давайте я подберу альтернативу в том же направлении, но в более экономичном варианте, и вы сравните.»