

👑 10 фраз, которые закрывают клиента в переписке

1. Установление доверия

❏ «Здравствуйте, скажите, пожалуйста, какой отдых для вас в приоритете: спокойный, активный или комбинированный?»

☞ фраза показывает заботу и сразу включает клиента в диалог.

❏ «Я подберу для вас варианты, исходя из того, что важно именно вам — комфорт, цена или впечатления. Что ставим на первое место?»

☞ мягкий вход в выявление потребностей, без давления.

2. Выявление потребностей

❏ «Расскажите, пожалуйста, какой отдых в прошлом году вам понравился больше всего? Это поможет понять, что будет идеально и в этот раз».

☞ вместо сухих вопросов — эмоциональная вовлечённость.

❏ «Чтобы предложить вам лучший вариант, уточню: для вас сейчас важнее всё включено или уют и атмосфера?»

☞ выбор без давления: клиент ощущает заботу, а не продажу.

3. Презентация и закрытие

❏ «Я нашёл для вас вариант, который отвечает вашим пожеланиям по бюджету и уровню сервиса. Хотите, расскажу коротко о плюсах именно для вас?»

☞ персонализация, клиент чувствует индивидуальный подход.

❏ «Представьте: вы уже завтра оказываетесь в... (краткая картинка отдыха). Как вам звучит?»

☞ эмоциональный якорь, создаёт образ результата.

❏ «Этот вариант бронируют быстро, потому что у него [ключевое преимущество: пляж, питание, сервис]. Хотите, закрепим за вами сейчас?»

☞ лёгкий триггер срочности без давления.

4. Удержание и повторные продажи

❏ «Спасибо, что доверили подбор тура. Для меня важно, чтобы отдых был для вас именно таким, как вы мечтали. Можно я уточню пару деталей, чтобы всё прошло идеально?»

☞ показывает заботу и внимание после сделки.

9 «Хочу подарить вам небольшой бонус — список экскурсий и лайфхаков по вашему направлению. Уверен, будет полезно!»

☞ «вау-эффект» без скидок.

10 «Буду рад узнать, как прошёл ваш отдых. Ваша обратная связь поможет сделать следующий тур ещё лучше. Когда будем планировать новый отпуск?»

☞ мягкий дожим на повторную продажу.

✦ Эти фразы работают потому что:

- звучат естественно, без давления;
- создают доверие и ощущение заботы;
- ведут клиента шаг за шагом к покупке и повторному обращению.