

5 ошибок, мешающих турагентству продавать дорого — и как их избежать

Вы хотите повысить средний чек и продавать туры по более высокой цене, но клиенты всё равно выбирают более дешёвые варианты? Скорее всего, вы допускаете одну или несколько из этих классических ошибок, которые мешают вашему турагентству выйти на новый уровень продаж.

В нашем бесплатном гиде мы подробно разбираем:

1. Ошибка №1. Нечёткое позиционирование и непонятное уникальное торговое предложение

Почему важно ясно показать, за что клиент платит больше, и как это правильно оформить.

2. Ошибка №2. Продавать туры как товар, а не как впечатления и эмоции

Как трансформировать стандартный продукт в уникальный опыт, за который готовы платить.

3. Ошибка №3. Игнорирование работы с возражениями на высокую цену

Какие аргументы и техники применять, чтобы клиенты понимали ценность и не сбегали к конкурентам.

4. Ошибка №4. Отсутствие персонального подхода и консультаций высокого уровня

Почему клиенты выбирают не просто тур, а доверие и внимание — и как это встроить в процесс продаж.

5. Ошибка №5. Слабая работа с брендом и репутацией агентства

Как сформировать статус эксперта и повысить доверие, чтобы цены воспринимались адекватно.