

ПАМЯТКА ДЛЯ ПРОДАВЦА продукции SKAYA



Как больше продавать?







Доброжелательность продавца + Знание о продукте + Техника продаж

Товары повседневного спроса мы покупаем, потому что они нам необходимы каждый день. Чтобы эффективно продавать украшения нужно формировать потребность у покупателя, помочь выбрать украшение.

1. Знание ассортимента

Все очень просто:

- 6 категорий товаров,
- У сережек и браслетов есть подкатегории.

 <p>Серьги (171) Пусеты 71 Серьги-кольца 20 Каффы 2 Длинные серьги 78</p>	 <p>Кольца (53)</p>
 <p>Браслеты (47) Жесткие браслеты 21 Браслеты-цепочки 26</p>	 <p>Подвески (29) Подвески 29</p>
 <p>Броши (18)</p>	 <p>Комплекты (6)</p>

Больше кол-во различных материалов, которые используются при производстве

Материал

- Ювелирный сплав
- Акрил
- Дерево
- Латунь
- Нержавеющая сталь
- Полимер
- Помпоны
- Стекло
- Стекло + жемчуг
- Жемчуг
- Барочный жемчуг
- Эмаль
- Кошачий глаз

90% гвоздиков в сережках — из серебра 925 пробы

В украшениях с камнями мы используем природные и синтетические камни. В описании изделия вы можете увидеть все необходимые характеристики. Наша бижутерия сделана из качественных материалов, поэтому долго сохраняет свой первозданный внешний вид.

Важно помнить, что Вы должны продавать Клиенту не просто товар, а эмоцию – ощущение, которое приобретает Клиент вместе с покупкой, тогда этот Клиент вернется к Вам снова и снова.

Как это можно сделать? работайте с ассоциациями, создавайте образы, придавайте характер украшению.

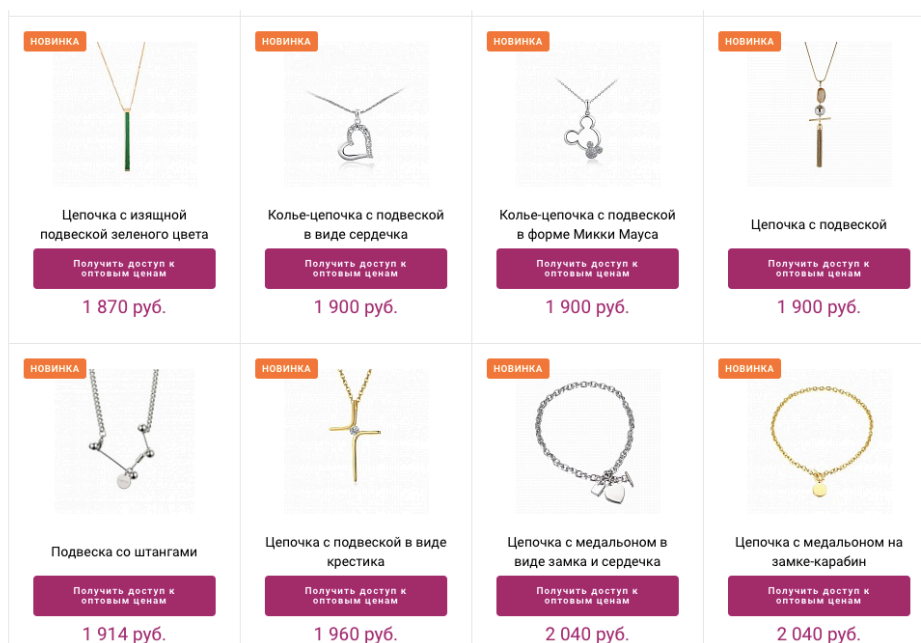
Вот несколько примеров:

Серьги – прекрасное дополнение к абсолютно любому гардеробу. Серьги с жемчугом символизируют мудрость, женственность, духовную чистоту. Этот камень помогает чувствовать себя спокойной и красивой. Серьги с камнями обозначают жизненную силу, высокие отношения, вечную любовь. Длинные серьги подойдут для нежных, мечтательных особ.



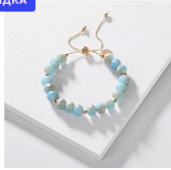







- Самый актуальный ассортимент сережек Вы можете увидеть по ссылке - <https://skaya.ru/catalog/sergi/>

Подвески считаются универсальным подарком. Его можно купить как себе, так и маме, знакомой, подруге. Пред покупкой украшения поинтересуйтесь, какой характер у будущей обладательницы подвески, или какой любимый стиль, подберите из широкого ассортимента SKAYA то, что ей подходит к образу.



- Весь ассортимент подвесок Вы можете увидеть по ссылке - <https://skaya.ru/catalog/podveski/>

Браслеты изящно подчеркнут запястье. В ассортименте SKAYA есть множество вариантов, которые подходят в качестве подарка на любой праздник. Они могут обозначать какое-либо памятное событие: путешествие, знакомство, прогулку.

<p>СКИДКА</p>  <p>Браслет-цепочка с горным хрусталем. Голубой</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 700 руб.</p>	 <p>Браслет геометрической формы. Круг и квадрат</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 730 руб.</p>	 <p>Браслет геометрической формы. Круг и квадрат.</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 730 руб.</p>	<p>НОВИНКА</p>  <p>Браслет бесконечность 2. Цвет золото</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 760 руб.</p>
<p>НОВИНКА</p>  <p>Браслет бесконечность 2. Цвет серебро</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 760 руб.</p>	<p>СКИДКА</p>  <p>Браслет-цепочка</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 760 руб.</p>	 <p>Браслет-цепочка с кулоном</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 760 руб.</p>	 <p>Браслет-цепочка с подвесками в виде звезд</p> <p>Получить доступ к оптовым ценам</p> <p>1 760 руб.</p>

- Все браслеты и их характеристики Вы можете увидеть по ссылке - <https://skaya.ru/catalog/braslety/>

МЫ СЛЕДИМ ЗА ТЕНДЕНЦИЯМИ

- Коллекции SKAYA стабильно обновляются каждые 2-3 недели.
- Мы ищем новые модели, чтобы удовлетворить все потребности клиентов, которые к Вам обращаются.
- Мы сотрудничаем с дизайнерами из России, Кореи, Гонконга, Китая.

ПРОИЗВОДСТВО

Основное наше производство находится в Китае. Все заводы сотрудничают со многими американскими и европейскими клиентами, поэтому продукция SKAYA качественная и обладает всеми необходимыми сертификатами!

КАЧЕСТВО И БЕЗОПАСНОСТЬ

Мы продаем качественные и безопасные изделия. Наша бижутерия выполнена из качественного ювелирного сплава, она абсолютно безопасна, не вызывает аллергии, а также не подвержена коррозии.

ВЫГОДНАЯ ЦЕНА

Мы делаем главные ювелирные тренды доступными и даем возможность каждой девушке выглядеть ослепительно, не потратив при этом целое состояние

2. Как повлиять на клиента, чтобы он осуществил покупку – работать с возражениями!

В чем сложность при работе? Основной фактор покупки клиентов «нравится-не-нравится». Для покупателя украшения не является товаром повседневного спроса.

Поэтому Продавцу, как ключевому звену, осуществляющему продажу, необходимо уметь быстро и правильно работать с возражениями, поднимать ценность товара и формировать четкую потребность в нем.

Ниже рассмотрим часто задаваемые вопросы, и продающие ответы:

- **Вопрос: Можно ли драгоценные украшения заменить бижутерией?**
- **Ответ:** Заменить – нет, а вот использовать вместо них для создания разнообразных образов – вполне. Вы можете быть разной каждый день и меняться без особых затрат. В ассортименте SKAYA огромное количество разнообразных аксессуаров: сережек, браслетов, подвесок и брошей.
- **Вопрос-утверждение: Бижутерия же плохого качества «на один раз»**
- **Ответ:** Все украшения SKAYA по дизайну и качеству ничем не уступают изделиям из драгоценных металлов. Мы продаем качественные и безопасные изделия, каждое изделие проверяется вручную на заводах.

ВАЖНО!

Но обратите внимание, что бижутерия бижутерии рознь: попадают товары очень низкого качества, продукция SKAYA проходит все этапы проверки, изделия ненадлежащего качества снимаются на этапе производства.

- **Вопрос-утверждение: Производство в Китае? Тогда качество плохое**
- **Ответ:** А Вы знаете где производятся Айфоны? В Китае! и считаются одними из качественных телефонов, кстати, а у вас какой? Да, производство украшений SKAYA находится в Китае, но производство производству рознь. Все заводы сотрудничают со многими американскими и европейскими клиентами, поэтому продукция SKAYA качественная и обладает всеми необходимыми сертификатами.
- **Вопрос: Бижутерия безопасна и не чернеет?**
- **Ответ:** Все украшения SKAYA выполнены из качественного ювелирного сплава, она абсолютно безопасна, не вызывает аллергии, а также не подвержена коррозии. Необходимо лишь соблюдать правила хранения.

Как хранить нашу продукцию

Для сохранения внешнего вида изделия, необходимо соблюдать простые правила:

- Украшения из ювелирного сплава боятся воды (особенно соленой), крема и парфюма – снимайте их перед душем и нанесением косметики.
- Не рекомендуется заниматься активным спортом в украшениях, в том числе с точки зрения безопасности.
- Протирания мягкой плотной тканью помогут убрать отпечатки пальцев и небольшие загрязнения.
- Хранить желательно в шкатулке вдали от солнечных лучей, и отдельно друг от друга, чтобы избежать царапин.
- Украшения с серебряным напылением (90% гвоздиков в сережках SKAYA из серебра 925 пробы), по естественным причинам может темнеть. Следует проводить простую чистку, как с обычными серебряными украшениями.

3. Как повлиять на клиента, чтобы он осуществил покупку – несколько успешных техник продаж

Всегда продавайте больше, предлагайте клиенту используя основные мотиваторы:

- **Подарок.** Лучшие мотиваторы на покупку еще одного украшения прямо сейчас, напомнить клиенту, что можно купить еще украшение для мамы, для подруги, для дочки, в подарок на предстоящий праздник или «лучше смотрится, если одновременно носить 2 украшения, тем более есть огромный выбор в ассортименте SKAYA (браслеты, подвески, кольца).
- **Продавайте образ.** Покупательница бижутерии интересуется чаще всего не просто украшение, а дополнение уже готового образа. Например: «к красному платью», «на день рождения» и т.д.

Предлагайте наборы целиком. Тем более есть уже готовые собранные комплекты в каталоге SKAYA (<https://skaya.ru/catalog/komplekty/>). Девушка может думать, что ей нужны только серьги. А вы предложите ей целый модный набор: серьги + браслет и подвеску.

Кроме того, комплекты должны ярко подаваться на витрине. Увидев набор, покупательница сформирует в своей голове новый образ. Девушка, которая даже не думала о покупке, увидев готовый комплект SKAYA, совершит более дорогую покупку.

- **Предлагайте товары в порядке от «дорогих» к «дешевым»**

Озвучьте покупательнице однотипные товары в порядке убывания цены: начинайте с самого дорогого варианта и постепенно «спускайтесь», пока Клиентка не сделает выбор. Это сделать очень легко, так как в ассортименте SKAYA представлена продукция для разного кошелька.

Почему? Ответы простые. Если клиенту понравится один из первых же показанных ему вариантов, так что он даже не станет слушать, что еще вы можете предложить, пусть это будет дорогой, а не дешевый товар. Так же любой человек сравнивает каждый следующий предложенный товар с предыдущими. И по качеству, и по цене. Если ему сначала показали дорогие серьги за 2 000 рублей, то цену в 1 000 рублей девушка воспримет как невысокую.

- **Разница в цене вместо цены**

Если покупателю нравится более дорогой товар, но смущает цена, Продавец может попробовать убедить его, используя дополнительный прием - агитируя в пользу более дорогого товара, говорить не о его цене, а о разнице в цене.

Например, если Клиент просил подобрать браслет за 1 000 рублей, а продавец предлагает украшение за 1 200 рублей. При этом продавец перечисляет несколько важных для Клиента преимуществ, которые тот получит всего за 200 рублей.

Важно не давить и работать с правильными аргументами (см. выше информацию об ассортименте SKAYA. Если Вы будете давить на покупателя, пытаясь заставить его купить более дорогой товар, человек может разозлиться и уйти, не купив вообще ничего.

