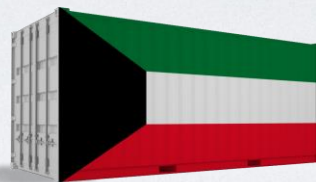




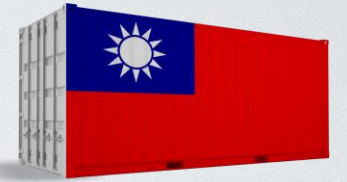
REIGO RUSING

24. april 2019

15 kuuga 30 riiki



15 kuuga 30 riiki











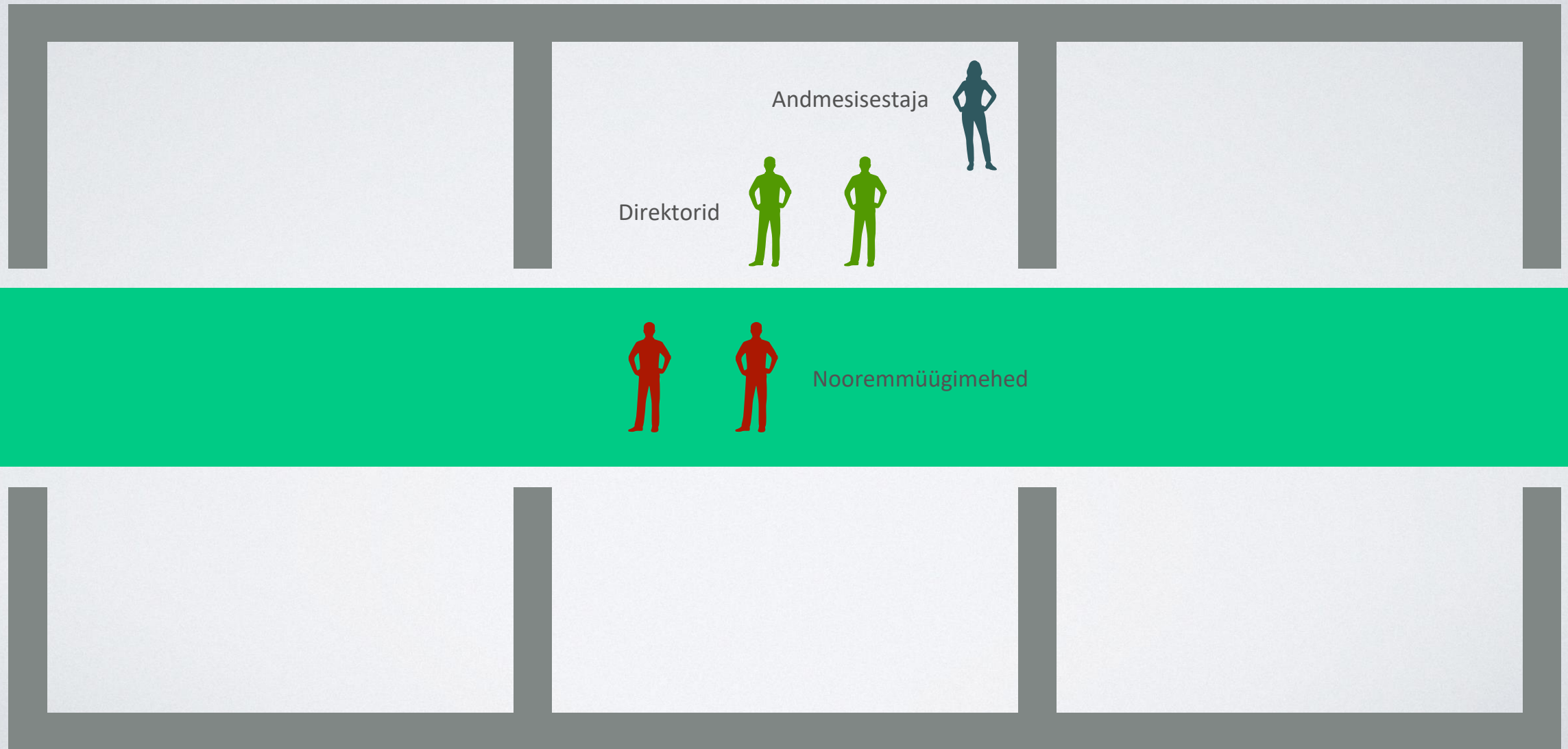
Kontakt

Kontakt

Kontakt

Kontakt

Formatsioon messiboksis



Potensiaalse ekspordikliendi profileerimine

- Sündinud 1948
- Kasvas üles Inglismaal
- Teist korda abielus
- Eduka äri omanik
- Jõukas
- Käib Alpides suusatamas
- Armastab koeri



Prints Charles



Ozzy Osbourne

Maitse vahvlit!



Pärast maitstmist

Klient ei paku huvi

- Näiteks ta tegeleb juustu ja veiniga. Osutan juustufirmale – mine sinna!
- Olulune on see, et ta ei jää sinu aega kulutama.

Klient pakub huvi

- Näiteks ostujuht Lõuna-Aafrikast, Iraagi poeketi omanik. Palestiina snäkkide vahendaja.
- Müügidirektor võtab vestluse üle, et vabaneks võimalus juba järgmist kontakti püüda ja aega kokku hoida.

Kontakti sisestaja







Goodbye!

Salvestamine



- Tegelikult me kogu selle protsessi filmime.
- 2–3 GoPro kaamerat, mis salvestavad terve päeva.
- Diktofonid, mis salvestavad kogu boksis räägitud jutu.
- 5 minutit hiljem ei mäleta keegi, mis boksis toimus ja nii on see hea materjal müügimehele hilisemas töös kasutamiseks, kui klient muutub järeltöötluses meile huvitavaks.



Kontakti järeltöötlus



Järeltöö korraldus

- TÄHTIS – nii kaua kui ei ole tekkinud vastastikust suhtlust kliendiga, ei tohiks nende kontaktidega tegelemisega koormata müügimeest, sest tema postkast on nagunii peale messi täis. Selleks tuleks võtta keegi kõrvale appi.
Seda, et ma ei ole jõudnud tegeleda kontaktidega, on müügiosakonnas lubamatu väljend, sest et see on valesti planeeritud töö!

25/75%

AITÄH!