

سناریوی فروش آردزیا



”

مقدمه فروشنده:

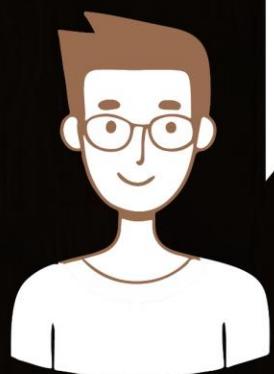
سلام، روزتون بخیر. خوش آمدید، چطور می تونم
راهنمایی تون کنم؟



”

مشتری:

سلام قربان. من يه لباسشویی با کیفیت و
خوش ساخت می خوام



”



فروشنده:

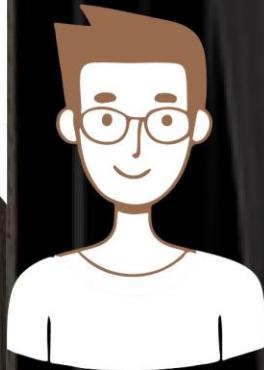
عالی شد. اجازه بدید یه مدل فوق العاده بهتون معرفی کنم که
مطمئن از طراحی و استایلش خوشتون میاد.

ماشین لباسشویی آردزیا ازیه برند ایتالیایی، که علاوه بر کیفیت
عالی طراحی مدرن و جذابی داره



مشتری:

"طراحی زیبایی داره. واقعاً تولید ایتالیاست؟"



فروشنده:

"محصولات آردزیا تحت لیسانس برند آردزیا در ایتالیاست و با رعایت تمامی استانداردها و متد طراحی ایتالیایی، در ایران تولید میشند"

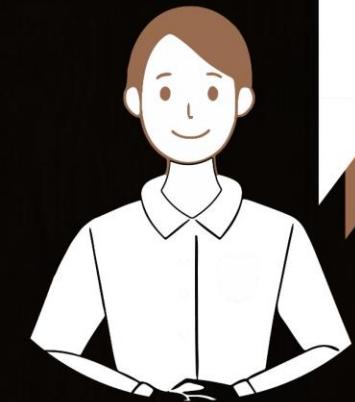


مشتری:

فقط رنگ مشکی داره؟

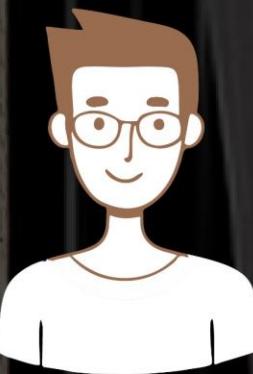
فروشنده:

در حال حاضر بله، حتماً می‌دونید که جدید‌امدرن ترین محصولات لوازم خانگی دنیا داره بارنگ مشکی طراحی و تولید می‌شه، این محصول هم مشکی مات هست. علاوه بر زیبایی که دکوراسیون خونه رو مدرن می‌کنه، در برابر خط و خش و کثیفی هم خیلی مقاومه



مشتری:

چه جالب، میشه درباره امکاناتش بیشتر توضیح بدین؟ موتوراین محصول چه مدلیه؟



فروشنده:

بله قربان حتما، تشریف بیارید کنار محصول تا برای شما توضیح بدم (مشتری رو کنار محصول میبره و برای معرفی هر قابلیت به آن روی محصول اشاره می کند)

همونطورکه می بینید این لباسشویی ۱۸ برنامه متنوع برای شستشو داره



مشتری:

"۱۸ برنامه شستشو داره؟ چرا انقدر زیاد"



فروشنده:

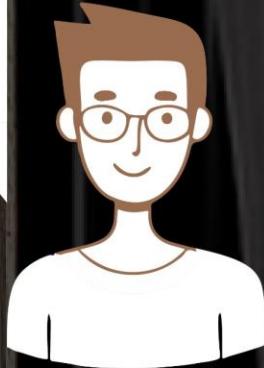
بله، دقیقاً. این لباسشویی برای هر نوع پارچه و لکه‌ای برنامه‌ی شستشوی مخصوص داره و باعث میشه لباس‌های شما به بهترین روش شسته بشه و عمر طولانی تری داشته بشن راستی چندین آپشن دیگه هم داره که به افزایش کیفیت شستشو کمک میکنن
موتور این لباسشویی جدیدترین نسل موتورهای دایرکت درایو هست. علاوه بر کارای فوق العاده بسیار کم صدا و لرزش هست.

درب بزرگ محصول، مدرن‌ترین سبک طراحی هست که برندهای معتبر جهانی مثل ال جی هم از این طراحی استفاده میکنن.



مشتری:

قیمتش چقدره؟



فروشنده:

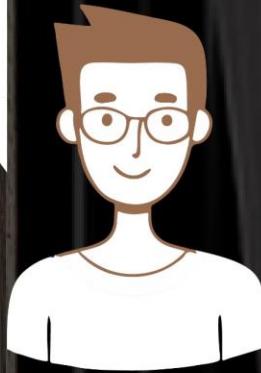
باید بگم که این محصول با توجه به کیفیت ساخت، طراحی خاص و تکنولوژی های پیشرفته و برنده معترض، قیمت مطلوبی داره، قیمت این محصول ... تو من هست



”

مشتری:

”می دونید، علاوه بر کیفیت و قیمت، دکوراسیون خونه‌م اهمیت زیادی واسم داره، نیاز دارم بیشتر فکر کنم.



“

فروشنده:

اتفاقاًین برنده برای کسانی محصول طراحی می‌کنه که استایل و طراحی واسشون مهمه. برای همین محصولاتش رو به صورت سبدی و با طراحی یکپارچه تولید می‌کنه. (اشاره به سایر محصولات) ببینید، ظاهر و طراحی این لباسشویی با سایر محصولات مثل یخچال فریزر، ظرفشویی و اجاق گاز در طراحی و رنگ کاملاً همخوانی داره و حتی دسته‌های روی محصولات کاملاً یکسان هستند.

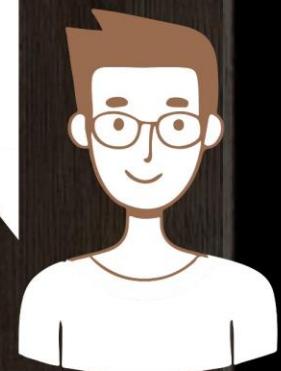
”



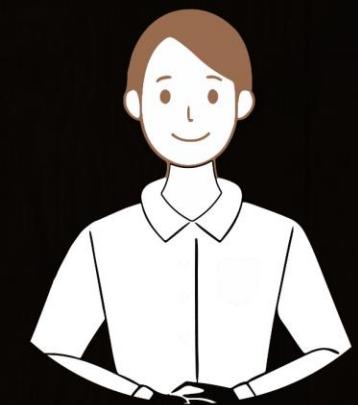
مشتری:

خیلی ممنون از توضیحاتتون. من تصمیمم رو گرفتم. می خوام این مدل رو خریداری کنم.

”



”



نکات کلیدی در این سناریو:

■ تاکید بر طراحی ایتالیایی، رنگ و کیفیت ساخت

به عنوان یک برنده لوكس، بر طراحی زیبا و کیفیت بالای محصول تاکید می شود.

■ برجسته کردن ویژگی های منحصر به فرد

در هر یک از فایل های آموزشی محصولات، ۵ مزیت برتر آن آمده که می توان با ذکر آنها مشتری را ترغیب به خرید کرد.

■ ایجاد حس خاص بودن

با استفاده از کلماتی مثل شیک، استایل، پرستیژ، منحصر بفرد، طراحی، مینیمال، به مشتری حس خاص بودن منتقل می شود.

■ تاکید بر نیاز مشتری

فروشنده با توجه به نیاز مشتری به طراحی زیبا، سبک زندگی متفاوت، محصول لوكس و کیفیت بالا، محصول را معرفی می کند.

نکات تكميلی:

■ نمایش محصول:

به مشتری اجازه دهید تا محصولات را از نزدیک ببیند و به جزئیات آن توجه کند.

■ ارائه گارانتی و خدمات پس از فروش:

به مشتری اطمینان دهید که محصول دارای گارانتی معتبر است و توضیح دهید که چه خدمات پس از فروشی برای محصول ارائه می‌شود. (موارد گارانتی در فایل های آموزش ذکر شده است)