shoprenter

8 gyakori kifogáskezelés a Shoprenternél

Mit tegyünk, amikor az ügyfél ismeri az ajánlatot, de még szeretne körülnézni, gondolkodni egy kicsit?

Először azt kell megnézni, hogy ez **körülmény vagy egy kifogás.**

Például, ha azt mondja, hogy nincs pénze a termékre, akkor meg kell vizsgálni, hogy valóban anyagilag nem tud elindulni vagy ez csak egy kifogás.

Ha tényleg az előbbi, akkor át kell gondolnunk az ügyfélszerzési folyamatunkat, mert hibásan kerültünk vele ajánlatadási fázisba.

Azonban legtöbbször ez is csak egy kifogás, amelyet tudnunk kell kezelni.

Gyakori kifogások

Az alábbiakban a vásárlási döntés meghozatalát késleltető leggyakoribb kifogásokat fogjuk felsorolni, és adunk rá egy nálunk már bevált és működő sémát.

„Van már webáruházam.”

Válasz:

Örülök, hogy már használod az online értékesítésben rejlő lehetőségeket! Ha már van webáruházad, abban tudok segíteni, hogy az még több bevételt termeljen. Van valami mostanában, ami problémát okoz az áruháznál vagy hozza az elvárt számokat? *(Ha a valós problémát megismertük, személyre szabottabban tudunk érvelni.)* Szeretnél váltani, hogy egy korszerű áruházzal megnöveld a bevételed vagy megelégszel a jelenlegi megoldással?

A Shoprenter csapata bizonyos feltételek teljesülése esetén pedig ingyen vállalja a migrálást a bérelhető rendszerbe, így teljesen zökkenőmentesen válthatsz platformot. Több eset is bizonyította már, hogy a Shoprentrre váltás egy nagyon jó ötlet volt a webáruház számára. Íme két esettanulmány:

https://www.shoprenter.hu/blog/woocommerce-shoprenter-chiliyard
https://www.shoprenter.hu/blog/esettanulmany-az-ekollekcio-hu-val

„Túl drága. / Van olcsóbb a piacon.”

Válasz:

Valóban nem a Shoprenter a legolcsóbb, de cserébe Magyaroroszág piacvezető webáruház rendszerének magas színvonalú szolgáltatását veheted igénybe. A széleskörű funkciókon kívül hazánkban egyedülálló támogatást biztosítanak, amelyek garantálják a hosszú távú sikeredet. Ismered a Shoprenter közösséggel járó előnyöket vagy szeretnéd, hogy ismertessem, hogy mik ezek pontosan? Számodra az ár a legfontosabb, vagy inkább az, hogy milyen minőségű terméket kapsz a pénzedért?

„Meg kell beszélnem a feleségemmel. / Nem én vagyok a döntéshozó.”

Válasz:

Megértem, hogy szeretnéd megbeszélni a feleségeddel/főnököddel. Ugyanakkor a főnököd valószínűleg azért bízott meg téged, mert te vagy a legalkalmasabb, hogy előkészítsd neki a legjobb döntést, amit majd utána bemutatsz neki. Én ebben a döntés előkészítésben tudok neked most segíteni, és hogy a lehető leghatékonyabb módon tudd eladni az ötletet a főnöködnek. Biztos vagy abban, hogy tudod a legjobb döntést prezentálni, vagy segítsek összeszedni minden tudnivalót?

„Csak egy év múlva fogok elindulni.”

Válasz:

Megértem. Hidd el, sok ügyféllel találkoztam, akik vártak a megfelelő pillanatra, hogy elindítsák a webshopjukat. Sajnos el kell mondanom, hogy ilyen sosem lesz, és ha most nem indulsz el, egy év alatt rengeteg konkurenciád jelenhet meg, sokkal nehezebb lesz érvényesülnöd a piacon. Biztos vagy benne, hogy vársz tovább vagy oldjuk meg valahogy együtt az idő problémádat? Biztos vagy benne, hogy ekkora előnyt akarsz adni a konkurenciádnak vagy inkább belevágsz most a mi segítségünkkel?

„Fizikai bolt mellett nincs időm feltölteni a termékeket.”

Válasz:

Egy fizikai bolt valóban sok foglalkozást és időt igényel. Ugyanakkor nem a jelenlegi szabadidő a legfontosabb, hanem hogy a mai világban webáruház kialakítása nélkül mennyivel több teret adunk a konkurenciának. Neked vannak már konkurenciáid a neten vagy nem tudsz róla?

A webáruház beüzemelésén Is működtetésén sem kell aggódnod, hiszen számos szakértőnk van, akik leveszik ezeket a terheket a válladról.

„Van saját fejlesztőm.”

Válasz:

Értem, akkor a szerencsések közé tartozol, hogy rendelkezel egy “dedikált” szakemberrel. Viszont hosszútávon saját erőforrásokból felfuttatni egy webshopot idő és költségigényes. Amiből mindenkinek kevés van. Szeretnéd megelőzni a már most is neten lévő konkurenciádat?

„Nem kell a Gold csomag.”

Válasz:

Sok ügyfelem mondta már nekem, hogy nem kell a Gold csomag, elég neki a Silver is. Ugyanakkor azt gondolom, hogy a te termékkörödnél kifejezetten sok funkciót tudnánk használni, és meg is tudnám mutatni, hogy melyek ezek a dolgok és miért működnének nálad.

„Nincs még bejegyezve a cég / egyéni vállalkozás, majd utána.”

Válasz:

Megértem, a cégbejegyzéssel járó teendők olykor valóban sok időt vehetnek igénybe. Ugyanakkor rengeteg időt spórolhatsz meg, ha azalatt az idő alatt, amíg a cégbejegyzésre vársz, már elkezdesz ismerkedni az admin felülettel, nekilátsz a termékek feltöltésének és számba veszel minden olyan fontos feladatot, ami egy webáruház indításához szükséges. Ebben tudunk segíteni, szeretnél élni ezzel a lehetőséggel vagy inkább egyedül próbálkozol?