

СКАЖИТЕ СТОИМОСТЬ?

- Хорошо, расскажу что входит в уборку и озвучу по стоимости.
- Изначально выезжает профессионально обученная бригада **и т.д. по скрипту**.
- **По стоимости озвучиваем**- услуга в целом обширная и у нас в компании обязательна экспертная оценка, она бесплатная и вас ни к чему не обязывает, **для чего это нам и т.д. по скрипту**.

* ЕСЛИ ИЗНАЧАЛЬНО РАБОТАТЬ ПО СКРИПТУ, ТО МНОГИЕ ВОЗРАЖЕНИЯ УХОДЯТ.

- **Если клиент, после разговора с ним по скрипту, все же упорно спрашивает вас по стоимости** - хорошо, озвучу стоимость только ориентировочно, так как не вижу степень загрязненности и сколько будет профессионально обученных сотрудников (**называем цену 50 руб. за квадратный метр**).
- **Пример: у клиента 62 кв.м., ориентировочно 3 100 рублей.** Когда приедет эксперт по оценке все станет более детально ясно, сколько будет сотрудников и сколько это по времени займет, а так же будет известна стоимость. Это бесплатно, сама оценка займет минут 10 -15. Вам удобно будет сегодня? **Клиент:** Да/нет.

ДОРОГО!

- Скажите, ваш критерий выбора только цена?! **Клиент:** да. (**Вы:** на в какую цену вы рассчитываете?). **Важно перед этим чтобы вы уже проговорили что входит в (генеральную уборку или химчистку) клиент имея это представление будет с вами разговаривает адекватно исходя из своих болей.**

* **Если клиент долго не соглашается на оценку можно его "ошарашить", вы вообще планируете уборку? (ВАЖНО - это все можно использовать если ранее вы "продали" свою экспертность). Клиента это ставит в тупик и обычно мне на это говорили - ну да, планирую. Вы:** Хорошо, оценка ведь бесплатная, займет минут 10 - 15, когда вам удобно? Сегодня в 16-ть или в 18-ть часов? (закрыли).