

GYNTARĖ · VEDCLAS · DUKTINIS INTELEKTAS · PARADOKSAS

NEMOKAMAS SAVITIKROS TESTAS

Ar tavo komunikacija *parduoda?*

10 klausimų, balas ir aiškus pirmas žingsnis – kur pradėti.

Kaip atlikti testą

Dažnai pagalvoji – „rinka per maža“ arba „konkurencija per didelė“. Bet kartais tikroji priežastis, kodėl nesiseka parduoti, slypi kitur: kaip komunikuoji savo vertę.

Šis testas užtrunka apie 5 minutes. Atsakyk sąžiningai – niekas nemato, o rezultatas naudingas tik tada, kai jis tikras.

1 Perskaityk teiginį ir pažymėk: Taip, Kartais arba Ne.

2 Taip = 2 taškai, Kartais = 1 taškas, Ne = 0.

3 Susumuok taškus pagal sritį ir viską kartu.

4 Perskaityk savo rezultata ir pirmą žingsnį.

Pasiūlymas ir kaina

1 Žmonės giria mano paslaugas, bet jų neperka.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

2 Vienu sakiniu negaliu tiksliai pasakyti, ką ir kam parduodu.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

3 Klientės nuolat klausia to paties, nes mano pasiūlymas neaiškus.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

4 Sakydama kainą jaučiuosi nerimaudama arba teisinuosi.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

5 Išgirdusi „per brangu“, iškart svarstau, ar nenuleisti kainos.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

Kaina, pokalbis, matomumas

6 Kainą pasakau anksčiau, nei paaiškinu, kokią vertę klientė gaus.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

7 Po kainos klientės dažnai nustoja rašyti, o aš nežinau, ką parašyti.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

8 Visada laikiu, kol klientė parašys pirma, ir pati pokalbio nepradedu.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

9 Nesu tikra, ar žmonės, su kuriais kalbuosi, tikrai yra mano klientės.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

10 Retai kam pasiūlau savo paslaugą, net kai žmogus domisi tema.

☐ Taip ☐ Kartais ☐ Ne

Susumuok taškus

Taip = 2, Kartais = 1, Ne = 0. Užrašyk kiekvienos srities sumą.

Pasiūlymas (klausimai 1–3, iš 6)

Kaina (klausimai 4–6, iš 6)

Pokalbis (klausimai 7–9, iš 6)

Matomumas (klausimas 10, iš 2)

Iš viso iš 20: — — — —

Didžiausia srities suma rodo, kur šiuo metu prarandi daugiausia pardavimų. Nuo jos ir pradėk.

Tavo rezultatas

0 – 6 TAŠKAI

Aiški komunikacija

Dauguma dalykų dirba tau. Sutelk dėmesį į pokalbio pradžią: dažniau pati pasiūlyk paslaugą žmonėms, kurie tau rašo ar domisi tema.

7 – 13 TAŠKŲ

Dalis žinučių dirba, dalis ne

Turi pagrindą, bet pasiūlymas, kaina ar pokalbis vis dar stabdo pardavimus. Pasirink vieną sritį su didžiausia suma ir tobulink ją šią savaitę, ne viską iškart.

14 – 20 TAŠKŲ

Komunikacija stabdo pardavimus

Tai ne tavo kaltė ir ne rinkos problema. Kol pasiūlymas neaiškus, jokia nauja reklama nepadės. Pradėk nuo vieno aiškaus sakinio apie tai, ką siūlai, ir nuo kainos pasakymo be teisinimosi.

Pirmas žingsnis pagal sritį

PASIŪLYMAS

Pasakyk vienu sakiniu

„Aš galiu tau padėti [rezultatas], ir štai kaip tą padarysiu: [trys žingsniai].“
Užrašyk ir parodyk trims žmonėms – jei jie pakartoja tavo mintį, sakinyš aiškus.

KAINA

Pirma vertė, tada kaina

Prieš minėdama kainą, paaiškink, ką klientė gaus ir kokį rezultatą. Kainą pasakyk ramiai, vienu sakiniu, be „bet galiu nuleisti“. Kai išgirsti „per brangu“, pirmiausia paklausk, kas kelia abejonių.

POKALBIS

Atverk duris

Pati parašyk pirma: „Labas, [vardas]! Pastebėjau, kad domiesi [tema]. Aš padedu moterims [rezultatas]. Jei aktualu – mielai papasakosiu daugiau, jei ne – kuo didžiausios sėkmės.“ Po kainos, jei klientė tyli, po 2 dienų parašyk vieną trumpą priminimą.

MATOMUMAS

Pasiūlyk dažniau

Kiekvieną savaitę pasiūlyk paslaugą bent penkiems žmonėms, kurie jau domisi tavo tema. Pasirinkimas visada mažiau gąsdina nei spaudimas.

Nori, kad kartu *išsiaiškintume?*

Jei rezultatas parodė, kad komunikacija stabdo tavo pardavimus, galime per pokalbį sudėlioti tavo pasiūlymą, kainą ir žinutes klientėms.

Registruokis konsultacijai

Parašyk man Instagram žinute: **@gintare_tiesiog**