

**Клиент магазина –  
фанат магазина**

---

# Екатерина Елисеева



Специалист в области retail технологий, тренер по технике продаж, методолог PFSolution

## **КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ**

- Подготовка и проведение тренингов по технике продаж
- Разработка стратегии развития компании/подразделения/проекта.
- Разработка стратегии развития магазина.
- Помощь в управлении магазином и выведении магазина на новый уровень продаж

## **ОПЫТ СОТРУДНИЧЕСТВА:**

- Юничел
- Duty Free Heinemann
- Anna Verdi
- Более 100 региональных ритейлеров (1-10 магазинов)
- Обладатель патента на обучающую игру по технике продаж «Учимся слышать потребность покупателя»
- Спикер деловых программ ключевых отраслевых выставок и автор статей в профессиональных изданиях: PROFashion, Shoesstar справочник, Текстиль Салон

1

Оставляет след в душе клиента. Запоминается и становится узнаваемым.

2

5 способов интегрировать клиента в атмосферу магазина

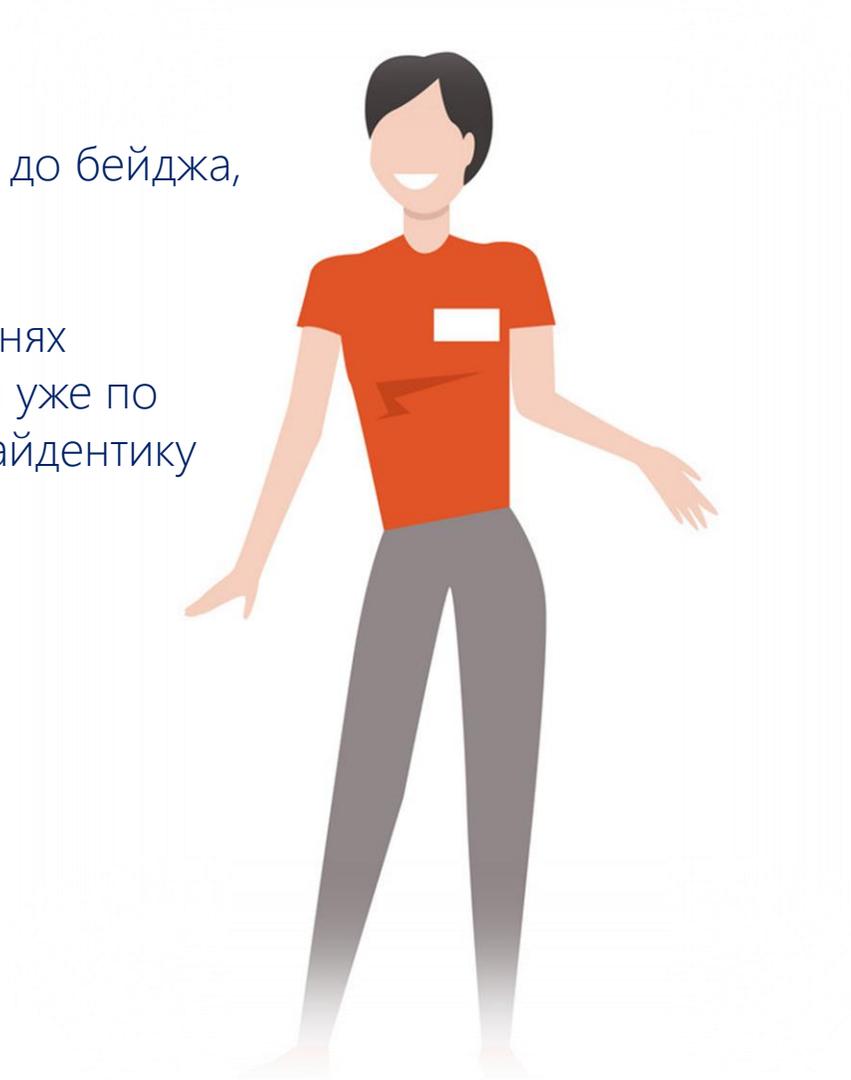
3

Продавец - амбассадор

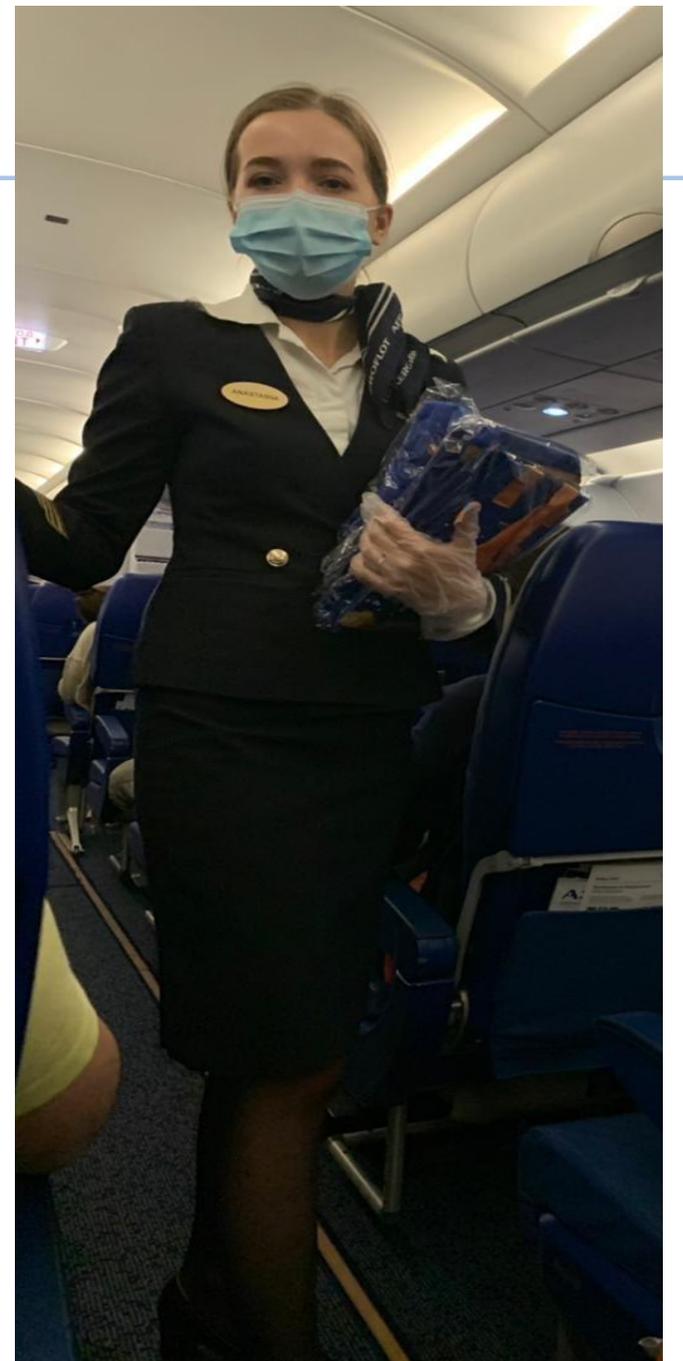
## Оставляет след в душе клиента.

---

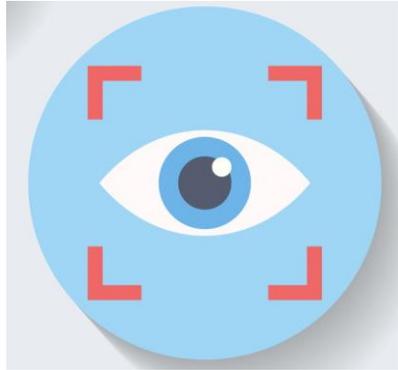
- ✓ Единый **узнаваемый** внешний вид всех продавцов. От прически до бейджа, отражающего ДНК.
- ✓ Единый набор **слов-якорей**, которые используются на всех уровнях коммуникации: офлайн, дистанционные касания. Клиент должен уже по первой строчке речевого модуля телефонного звонка узнавать айдентiku магазина.



Внешний вид- это не только одинаковая одежда

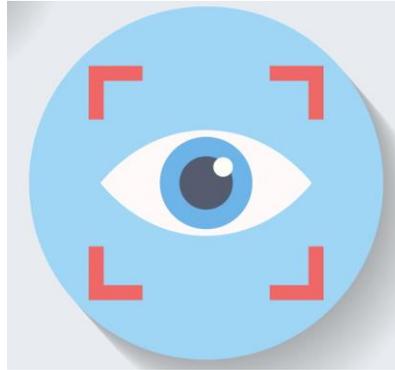


# 3 способа касания клиента на расстоянии



## Смс

Ликвидируем зимнее с максимальной скидкой. Приходите, пока есть размеры. М-н Эгоист 2347698



## Инстаграм

Пора готовиться к весне, но почему бы не порадовать себя последней новинкой из зимней коллекции. Тем более, что мы объявляем Ликвидацию и ставим максимальные скидки.

Приходите, пока есть ваши размеры.

Ждем в М-не Эгоист 2347698



## Звонок

Добрый день, Иван, меня зовут Екатерина, м-н Эгоист. Я отвлеку буквально на 1 минуту. Звоню сообщить, что мы готовимся к весенней коллекции и поэтому объявляем ликвидацию зимней коллекции с максимальной скидкой.

Звоню Вам сразу, как узнала, чтобы у Вас было время доехать. Пока есть выбор размеров.

Приходите. (пауза, чтобы дождаться реакции)  
Ждем в М-не Эгоист

Слова, которые используются как в дистанционных способах касания так и в самом магазине, в том числе на POS

Ликвидация зимней коллекции

Максимальные скидки

Можно успеть купить свой размер

2

5 способов интегрировать клиента в атмосферу магазина

# Клиент становится частью жизни магазина

- ✓ Ощущение клубности, сопричастности, уникальности. Мероприятия, передающие Ценности магазина.



# Клиент становится частью жизни магазина

- ✓ Возможность использовать товар сразу по назначению у партнеров магазина.

Пример: при покупке спортивной одежды/обуви – купон на бесплатное занятие в клубе-партнере;

при покупке купальника – доступ на 1 день на закрытый пляж-партнер или в бассейн;

при покупке платья – бокал шампанского в подарок в баре или ресторане

При покупке мужского костюма – купон на бесплатную химчистку.



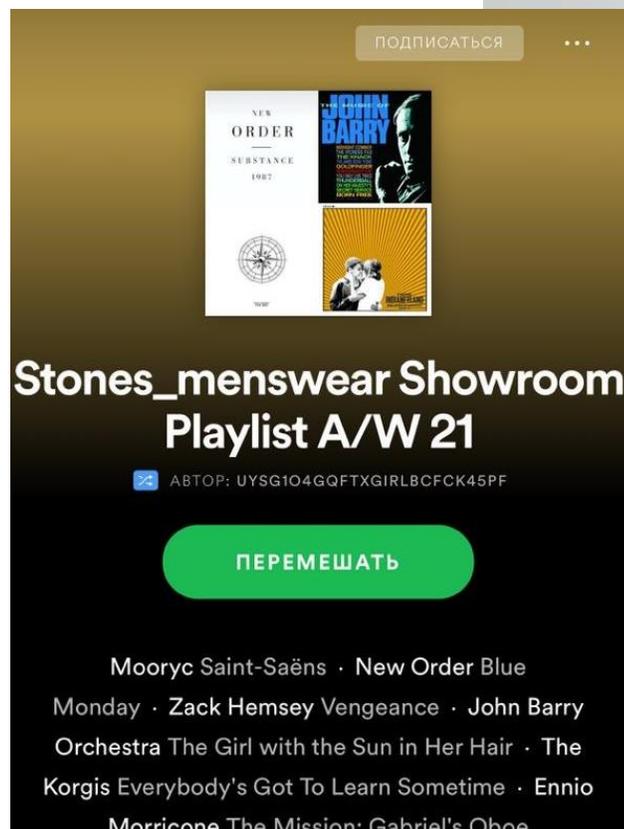
# Клиент становится частью жизни магазина

- ✓ Создайте плейлист. Музыка- лучшее, что вы можете внедрить в повседневную жизнь клиентов.

Форма: Y-Z – spotify или Apple Music  
X – подборка Youtube  
или flash card

- ✓ Отправьте его подписчикам в Инстаграм, выложите в taplink

STONES



Instagram post from 'Stones\_menswear Showroom' featuring a playlist for Autumn/Winter 2021. The post includes a 'ПОДПИСАТЬСЯ' (Follow) button, a grid of album covers (New Order, John Barry, Substance), and a 'ПЕРЕМЕШАТЬ' (Shuffle) button. The playlist includes tracks like 'New Order Blue', 'Monday', 'Zack Hemsey Vengeance', 'John Barry Orchestra The Girl with the Sun in Her Hair', 'The Korgis Everybody's Got To Learn Sometime', and 'Ennio Morricone The Mission: Gabriel's Oboe'.



## Клиент становится частью жизни магазина

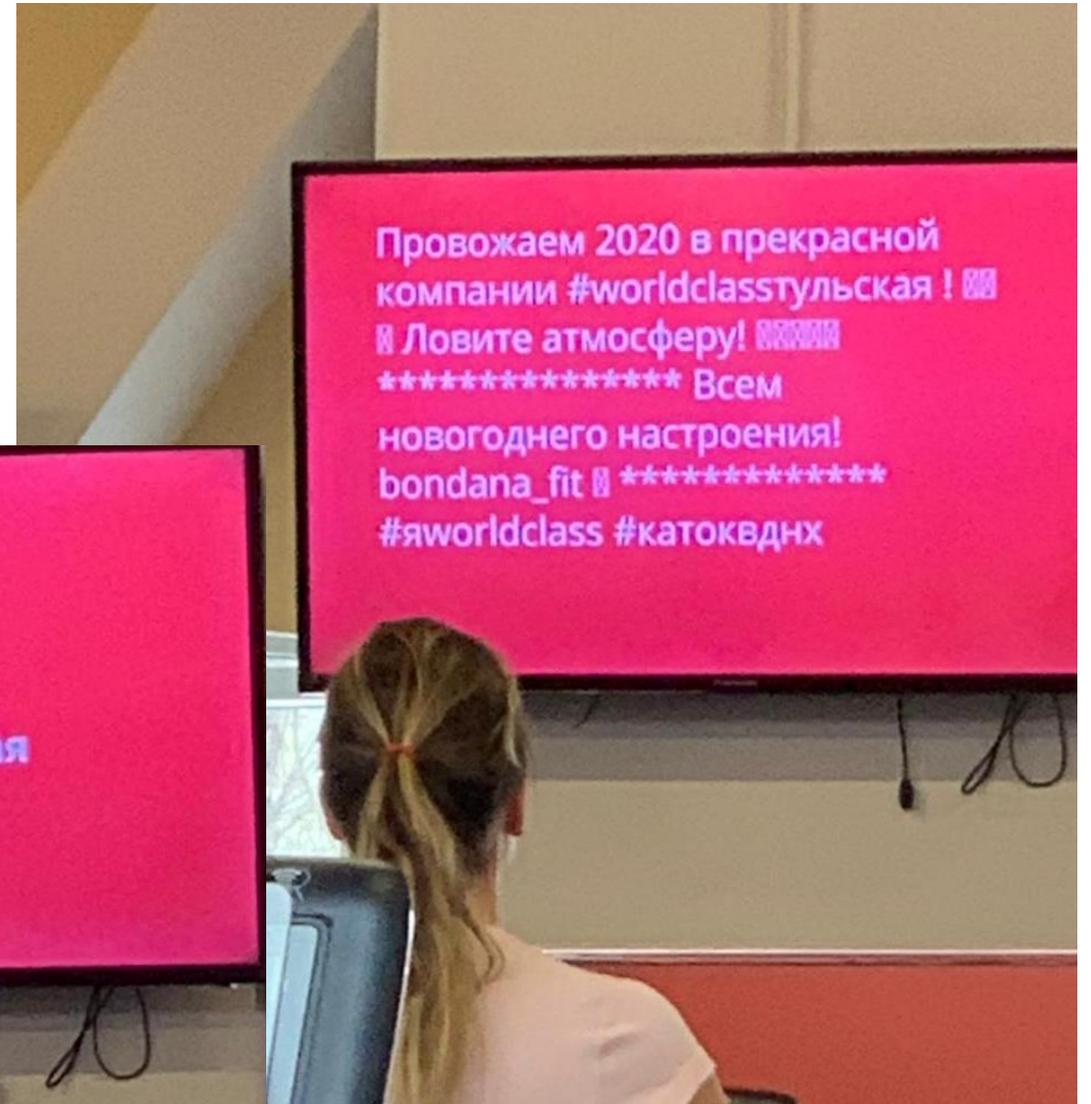
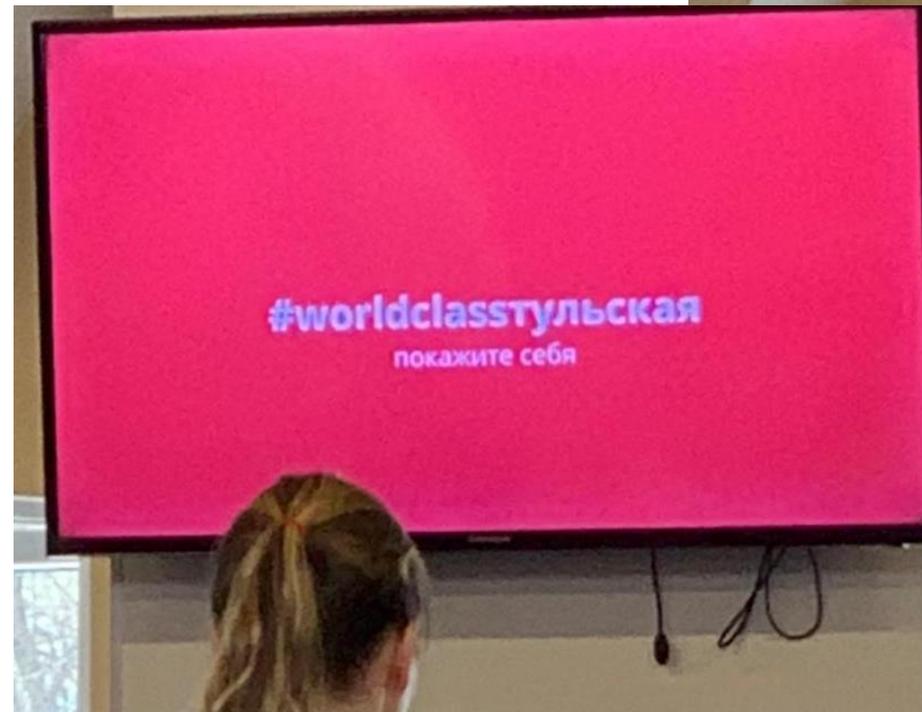
✓ Мотивационные открытки выдаются с покупкой.

Станьте мотиватором ваших клиентов.



# Клиент становится частью жизни магазина

- ✓ Сделайте клиента амбассадором магазина



# Продавец влюблен - клиент влюблен

- ✓ Продавец, полюбивший одежду в магазине передаст любовь клиенту.
  - Возможность купить раз в сезон по специальной цене сотрудника
  - Возможность носить на работе (униформа из коллекций брендов)
  - Фотосессия сотрудников в одежде магазина или с одеждой. Макияж, укладка, фотограф.
- Подарите им эти фото. Сотрудник-модель, сотрудник в Инстаграм.



# Наш Инстаграм

---

Наведите камеру телефона на QR Code



**Pfsolution\_ru**

# Продукт 1.



**10.000 руб**

Первый тираж  
всего 50 шт.

## Продукт 2.

**Видео-курс по работе с клиентской базой. Доступ на 3 месяца.**

- Таблицы
- Речевые модули
- Правильный анализ и выводы
- Работающие техники привлечения клиента в магазин

## Продукт 3.

**Тренинг по технике продаж - 4 часа**

- Авторские методики
- Индивидуальная методичка

**Спец.цена  
20.000 руб**

**30.000 руб**

Practical  
**FASHION**  
solution



1-10  
ИГРОКОВ



от 20  
МИНУТ

# УЧИМСЯ СЛЫШАТЬ ПОТРЕБНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЯ

Многофункциональная тренинг-игра.  
ПРОДВИНУТЫЙ УРОВЕНЬ



**МУЖСКАЯ И ЖЕНСКАЯ КОЛЛЕКЦИЯ**

**10.000 руб**  
**7.000 руб**