

Бизнес-игра, по увеличению дополнительных продаж UpSales

Что такое игра «UpSales»?

Это игра или тренажёр, который регулярно можно использовать для тренировки персонала, обучая и оттачивая мастерство дополнительных продаж.

В игру заложен простой и чёткий алгоритм, который поможет научиться, как ненавязчиво предложить клиенту дополнительный продукт, который:

- Интересен и необходим клиенту;
- Является логичным дополнением к основному продукту.

Для кого предназначена игра «UpSales»?

- Продавцы, торговые консультанты.
- Руководители данных сотрудников.

Задача в игре

Миссия 1 - на игровом поле изображен алгоритм дополнительной продажи. Для того, чтобы победить в игре, необходимо первым выполнить все действия алгоритма по 2 раза.

Миссия 2- для того, чтобы стать лучшим продавцом, необходимо заработать больше всех баллов. Баллы начисляются за качество выполненных действий.

Ход игры

Участники играют индивидуально, соревнуясь друг с другом. Очки набираются благодаря лучшему выполнению конкретных заданий игрового алгоритма доп. продаж.

Алгоритм доп. продаж в игре выглядит следующим образом:

- *Продукт* – клиент решил приобрести какой-то конкретный товар.
- *Вопрос* – продавец задаёт вопрос, ответ на который будет «мостиком» к доп. товару.
- *Ответ клиента*.
- *Предложение* – вариант дополнительного продукта.
- *Аргумент* – объяснение, чем данный продукт может быть полезен.
- *Возражение* – вариант возражения клиента.
- *Обход возражения* – как продавец обходит возражение клиента.

Роль клиента в игре выполняет кто-то из участников, каждый раунд происходит смена ролей.

После каждого раунда, участники обсуждают насколько предложенный товар был удачным. А также оценивается предложенный продукт по 3-ём критериям:

- Связь с основным продуктом;
- Связь с потребностью клиента;
- Реальность предложения.

Сыграв необходимое количество раундов, участники дают друг другу обратную связь и подтверждают её специальными балами. Оцениваются следующие категории:

- Лучший вопрос клиенту;
- Лучший аргумент;
- Лучший ответ на возражение.

Учебный результаты игры для участника

- Поняли принцип, как подобрать и предложить дополнительный товар.
- Отработали данное умение и могут довести его до автоматизма.
- Мотивация к доп. продажам обучающегося сотрудника.
- Способность четко и «без воды» аргументировать выбор предложенного товара.
- Умеют обходить возражения, не вызывая раздражения у клиента.
- Участники способны четко и «без воды» аргументировать выбор доп. товара.
- Способны донести пользу доп. продукта до клиента.

Результаты игры для компании

- Увеличение продаж отдела, магазина.
- Интересное и азартное мероприятие.
- Командное сплочение и обмен опытом в коллективе.

Детали игры

- Продолжительность игры – 1-2 часа.
- Количество участников:
 - Минимальное – 4-6 (за одним столом);
 - Оптимальное – 10-20;
 - Максимальное количество – 30-100 (и более).

Дополнительные возможности

- Через игру можно провести различные товары, к каждому из которых игроки:
 - придумают (или вспомнят, есть у вас прописано в стандарте) дополнительные товары, основываясь на потребности клиента;
 - сгенерируют аргумент, почему данное дополнение необходимо клиенту (в чем его польза);
 - обсудят точные и эффективные «обходчики» возражений клиента по данному товару.
- Также с помощью «UpSales» можно проводить корпоративные турниры среди продавцов на различных корпоративных мероприятиях, определяя лучших в доп. продажах.

Стоимость

- Проведения игры – 100 тыс. руб. за стандартную группу (до 15 участников). Возможно и более.
- Приобретения права для вашего самостоятельного использования игры – 80 тыс. руб. в стоимость входит:
 - Ваше право обучать через данную игру.
 - Комплект игры для группы до 4-6 участников. в комплект игры входит:
 - Игровое поле;
 - Карточки различных ситуаций;
 - Игровые фишки;
 - Правила игры;
 - Сценарий или скрипт для ведущего игры.