Скрипт продажи дополнительной услуги

1. Специально к 8 Марта мы подготовили бьюти-боксы для ваших близких. Они разные по ценам, можно приобрести для коллеги по цене [указать цену], для подруги и для мамы шикарный вариант в подарок.

2. Какой вам больше понравился?

3. Кому вы бы его подарили?

4. [Дать клиенту посмотреть и потрогать содержимое коробки].

5. Ну как, возьмете?

6. [Если ответ ДА]: Отличное решение! Уверена, что мама/подруга будет счастлива!

7. [Если ответ НЕТ]: Жаль, но если передумаете, позвоните нам, возможно, что-то еще останется, потому что эти наборы очень быстро разбирают.

1. Процедуру лучше проходить курсом, тем более, это выгоднее. Рассказать вам об этом?
2. Хотели бы вы закрепить/усилить эффект?
3. Для этого рекомендуют процедуру … Записать вас на пробную?
4. Многие берут это отличное средство, и отзывы замечательные. Рассказать вам о нем?
5. У нас работает высококлассный специалист в области… Предлагаю записаться к нему на консультацию!
6. Запись у специалиста перед 8 Марта очень плотная, рекомендую записаться сегодня, чтобы точно попасть на прием. Если передумаете, просто позвоните, и мы отменим запись. Когда вам будет удобно?
7. Записать вас на следующую или через неделю?
8. Через полгода процедуру рекомендуют повторить. Могу я записать ваш номер и перезвонить/напомнить вам через 5-6 месяцев?