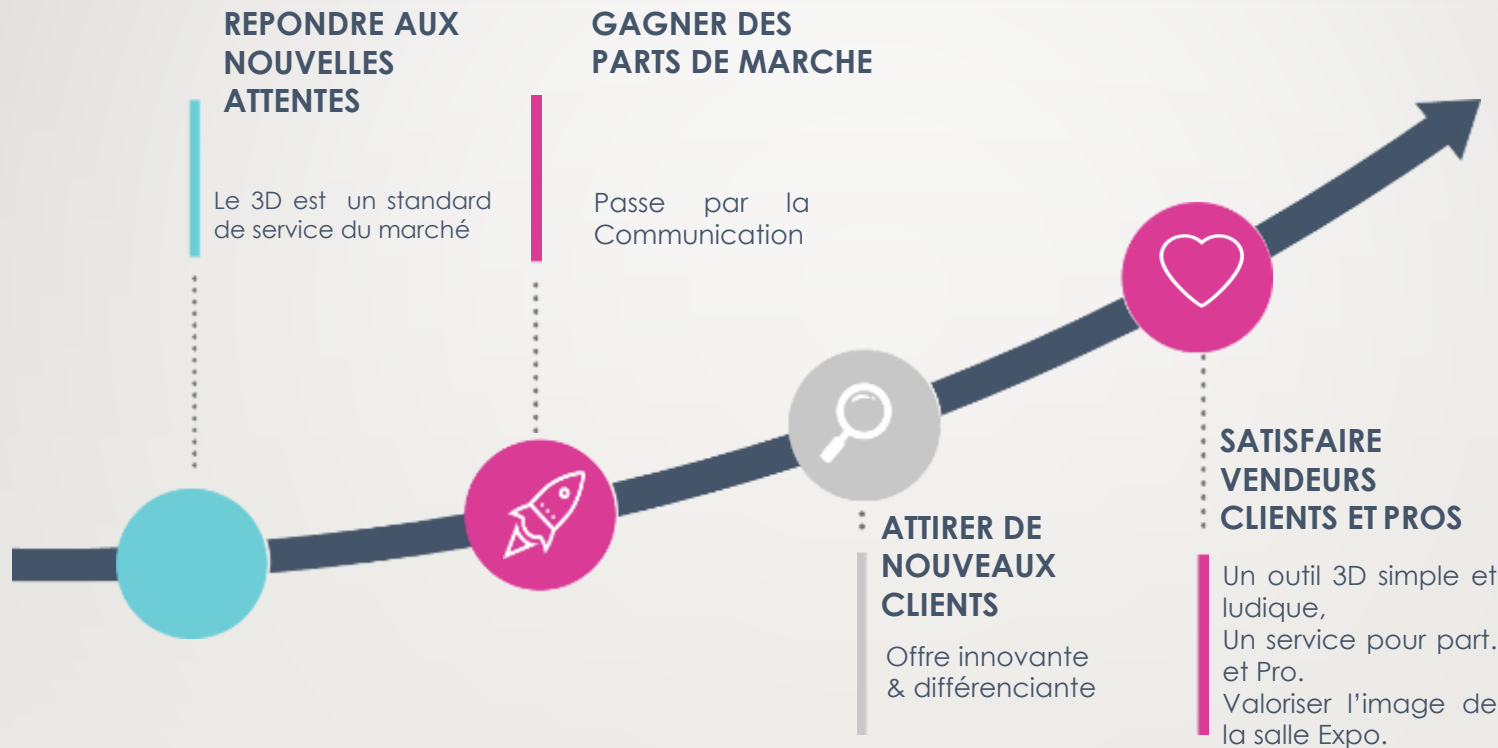




Boostez vos ventes par le 3D

Extrait des formations 3D KORELIZ

ENJEUX & OPPORTUNITES D'une salles Expo 3D



Quelles sont les attentes en salle expo ?

BESOIN DES VENDEURS

Répondre aux règles de la nouveauté

Répondre à la demande actuelle

Augmenter le chiffre d'affaire

CLIENTELE DE L'AGENCE 3D

Les constructeurs exigent de la salle expo un 3D

Des pros envoient leurs clients vers les Salle équipées

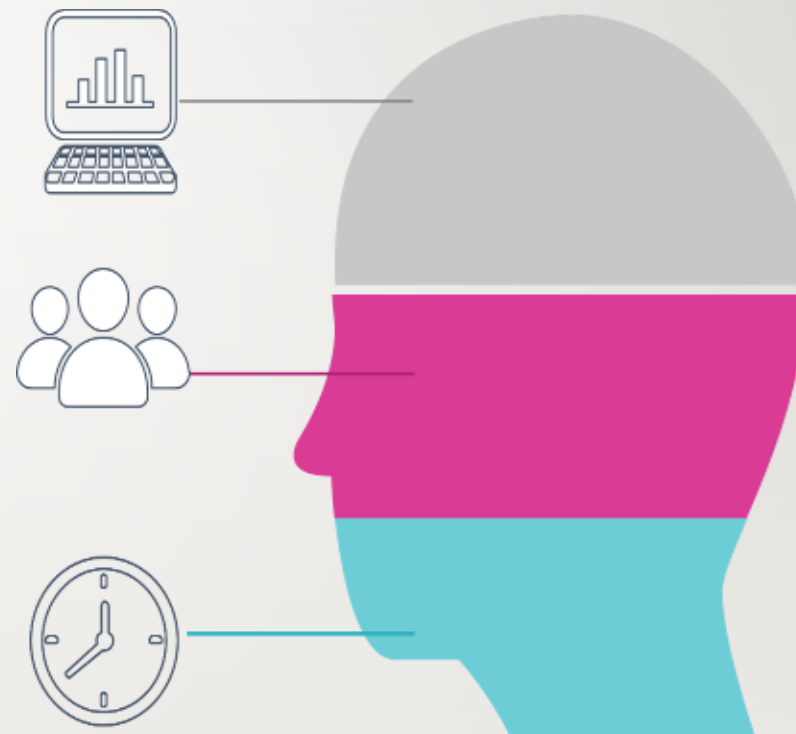
Les consommateurs réclament un 3D

ORGANISATION DE L'AGENCE

Raccourcir les temps de signatures

Gérer plus facilement les choix lors des affluences

Aménager un espace pour réaliser les 3D



Quel est le R.O.I. des salles équipées du 3D ?

ATTIRER DE NOUVEAUX CLIENTS

+

SATISFAIRE CLIENTS ET PROS

+

REDUIRE TEMPS DE VENTE

=

R.O.I. au top !

En moyenne 70% des projets 3D

sont signés !

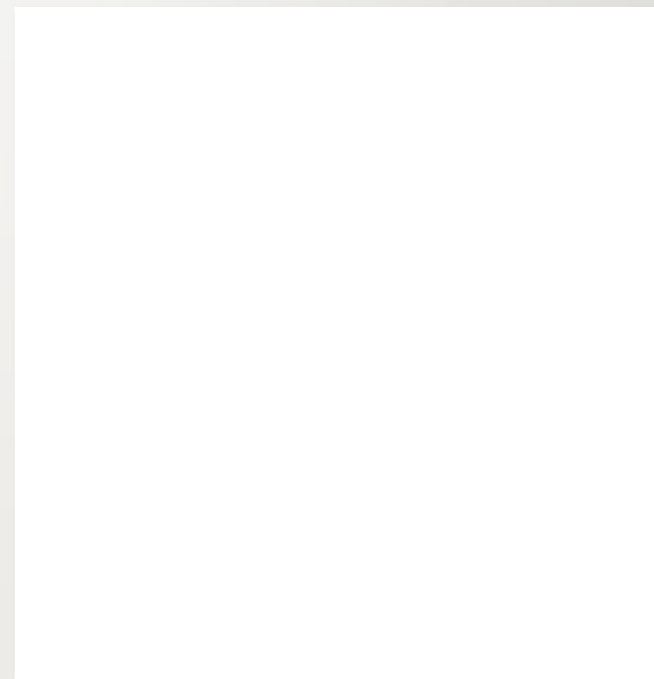
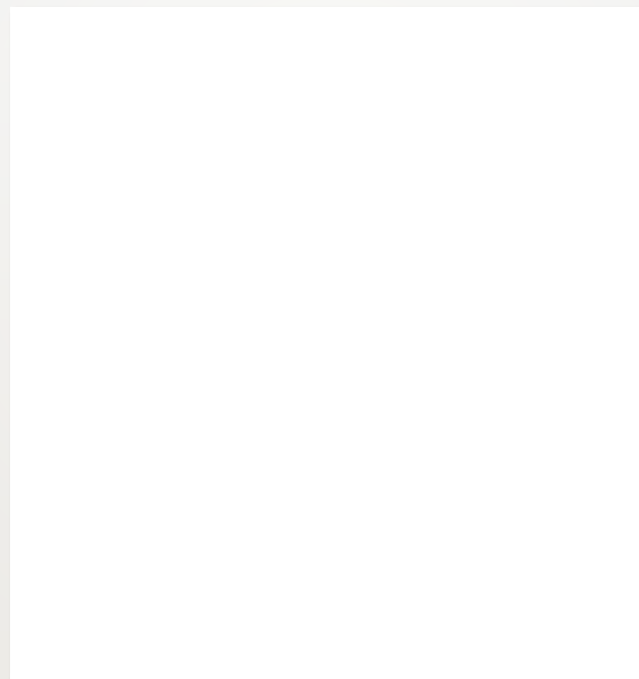
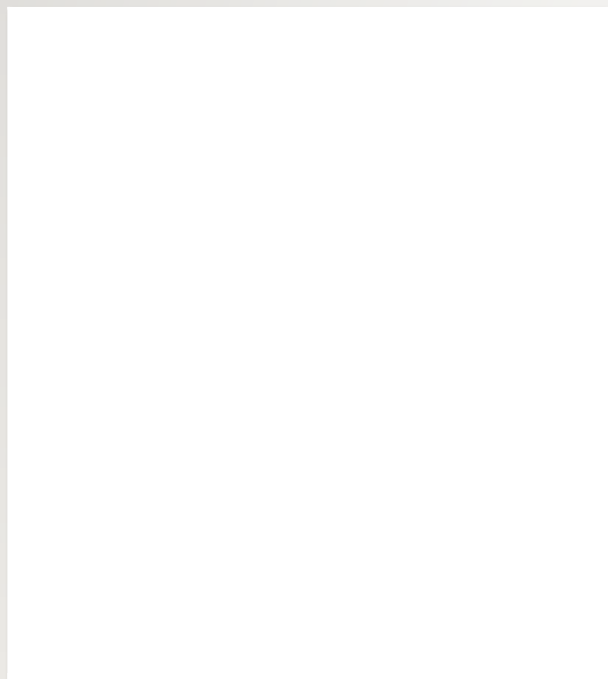




Comment reconnaître et rassurer vos clients ?

qui sont vos clients ?

Listez vos clients en 3 catégories



ECOUTE DU CLIENT

La phase découverte

- Qui est-il ?
- Quel est son besoin ?
- Quelles sont ses motivations d'achat ?

1. **Découvrir les indices** vont vous permettre de savoir comment vous adresser à lui.

➤ Gagnez du temps dans la gestion du client.

2. Ciblez **SON** besoin : Pourquoi, Où, Combien et quand ?

Ne lui demandez pas avec quel fabricant ou quelle épaisseur de revêtement il souhaite avoir chez lui ? Personne ne connaît ses informations là hormis vous les supers conseillers.

➤ Gagnez du temps dans les propositions à faire au client.

Reconnaître et rassurer son client grâce au **soncas** & au **cap** ?

- **82% des achat commence sur internet**, mais si le client vient chez vous c'est qu'il a besoin d'être rassuré.
 - L'humain doit être au centre de vos discussions,
 - Vos arguments doivent être personnalisés à chacun de vos clients.

Comment Reconnaître son client grâce au **soncas** ?

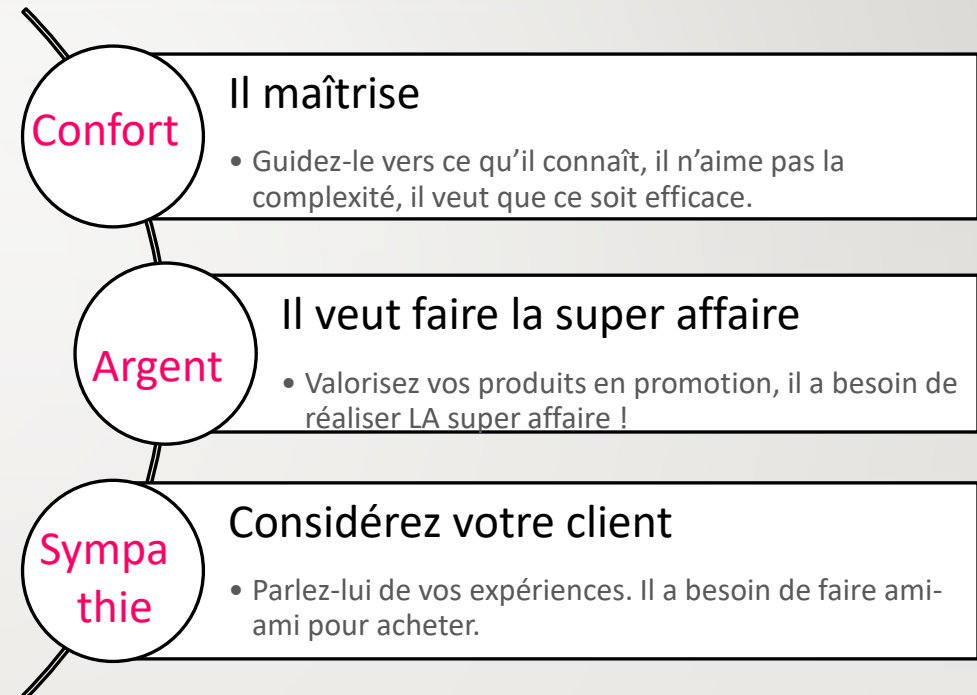
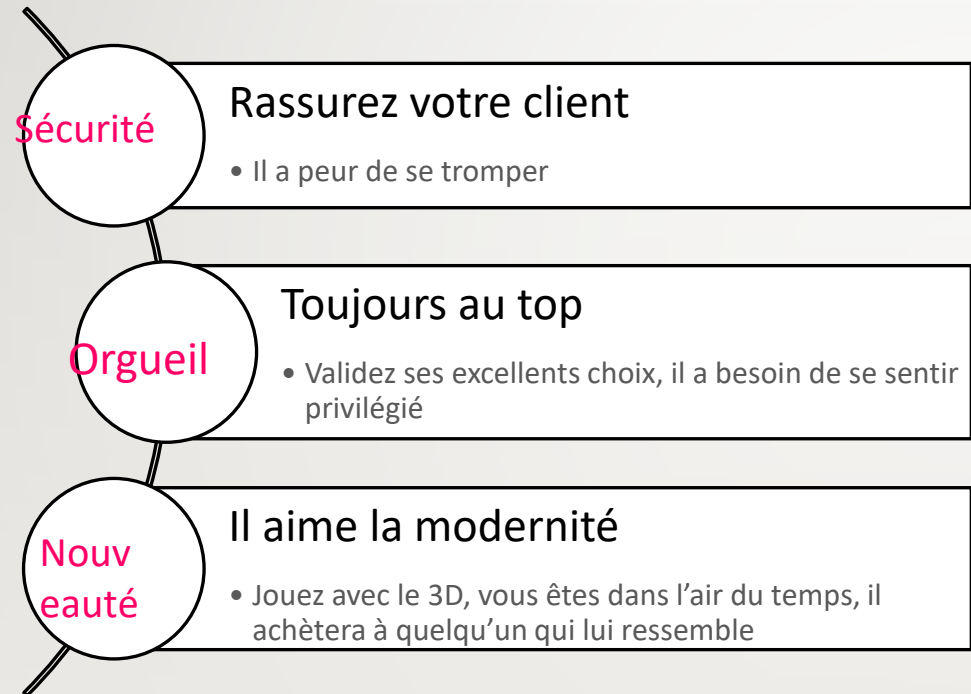
- La méthode **SONCAS** (**S**écurité, **O**rgueil, **N**ouveauté, **C**onseil, **A**rgent et **S**ympathie) est une technique de vente commerciale permettant de détecter :
 - Les **besoins**
 - Les **motivations d'achat** d'un client pour mieux le convaincre et déclencher l'achat.

Cette méthode va vous permettre de repérer les leviers pour déclencher la vente.

Comment Rassurer et vendre a son client grâce au CAP?

- La méthode C.A.P. (Caractéristique **A**vantage **P**reuve) va vous aider à structurer les arguments de vente.
 - Démontrer les **avantages** et les **bénéfices du produit** proposé.

Quel comportement adopter face à chacun ?





Quels outils 3D DESIGN ?

Les outils 3D – faciles à mettre en place

DESIGN Book 3D

Enregistrez tous vos projets 3D, photos d'ambiances, dans un dossier à projeter sur un écran

- ❖ Type de tendance : Zen, scandinave, Rétro chic, Le sud,par couleurs...
- ❖ Par promotions : Vous faites une promo sur du rouge, affichez l'essentiel des projets avec du rouge.

Simulation projet

Réalisez une ébauche du projet pour lui présenter l'harmonie des couleurs et des styles.

- ❖ Utilisez les projets de tendances
- ❖ Créez vos propres simulations 3D , dessinez des projets avec des surfaces et aménagements standards

Projet perso

Réalisez le projet 3D personnalisé et faites les faire revenir pour le 2ème rdv

- ❖ Validez l'implication du client dans son projet en lui demandant de vous envoyer les prises de cotes, pour le prochain RDV,
- ❖ Profitez de planifier le RDV pour récupérer les coordonnées du client et lui envoyer une confirmation



Boostez les choix de vos clients

Merci de votre attention

Vos questions
Consultez nous



KORELIZ
L'éditeur du service de votre solution

info@koreliz.com

01 39 07 28 28