

Возражение	Вариант отработки
Дорого!	Плюсы: подчеркните достоинства продукта, обоснуйте ценность для клиента
	Дробление цены: разделите стоимость на дни использования
	Удобный платеж: предложите рассрочку / оплату частями
У конкурентов лучше	Уточнение: задать вопрос про Ваше УТП в продукте конкурента
	Плюсы: подчеркните достоинства Вашего продукта, обоснуйте ценность для клиента
	Покажите выгоду: что получит клиент, если купит Ваш продукт?
Уже купили	Крючок на будущее: запоминающаяся история о продукте, оставить контакт
	Покажите выгоду: почему нужно купить именно сейчас
	Уточнение: узнать, у кого и сколько купили, когда планируется следующая покупка
Не подходит	Уточнение: узнать потребности, предложить максимально близкий продукт
	Тест-драйв: предложите попробовать продукт бесплатно
	Пример: реальный пример клиента с похожим возражением
Ничего о Вас не слышал	Плюсы: подчеркните достоинства Вашего продукта, обоснуйте ценность для клиента
	Гарантии: продемонстрируйте надежность компании и большое число довольных клиентов
	Уточнение: что важнее – бренд или качество / цена / Ваше УТП?
Уже брали – не понравилось	Плюсы: что изменилось в продукте с момента прошлой покупки
	Покажите выгоду: что получит клиент, если купит Ваш продукт?
	Пример: реальные примеры и отзывы довольных клиентов
Сейчас не готовы покупать	Уточнение: причина откладывания решения?
	Ограниченное предложение: расскажите о временной акции
	Покажите выгоду: что получит клиент, если купит Ваш продукт?