



Hoffman



Методическое пособие

Здравствуйте!

Мы приглашаем вас познакомиться с оконной системой Hoffman. Помимо превосходных теплосберегающих и шумоизолирующих свойств она обладает удивительным антибактериальным эффектом. Благодаря ему, окна Hoffman помогают заботиться о здоровье своих хозяев. Это делает их максимально привлекательными для посетителей вашего салона.

В данном методическом пособии содержится информация об инновационном продукте на рынке профильных систем – Hoffman. Вы узнаете о его неоспоримых преимуществах перед другими профильными системами, а также познакомитесь с основами техники продаж.

Не важно, работаете ли в оконном бизнесе давно, или только начинаете свой путь в этом направлении. Информация на страницах этого буклета поможет вам увеличить продажи и получать от работы удовольствие!

Желаем успеха!



Впервые на оконном рынке появилась профильная система, которая не только соответствует высоким требованиям, предъявляемым к профилю ПВХ класса А, но и обладает антибактериальным эффектом. Это делает ее поистине уникальной, что является неоспоримым преимуществом перед конкурентами.

Интересный факт

Дизайн и геометрия профильной системы Hoffman была разработана при участии Герхарда Хоффмана, одного из ведущих специалистов австрийской компании Greiner Extrusion. Герхард Хоффман – изобретатель 647 оконных систем, обладатель 12 патентов – на сегодняшний день является одним из немногих специалистов экстра-класса в области проектирования оконных конструкций.

Конкурентное преимущество

Забота о здоровье – мировой тренд XXI века. Именно поэтому окна, которые заботятся о здоровье, стали востребованы среди покупателей. С Hoffman вы сможете сделать вашим клиентам по-настоящему привлекательное предложение!

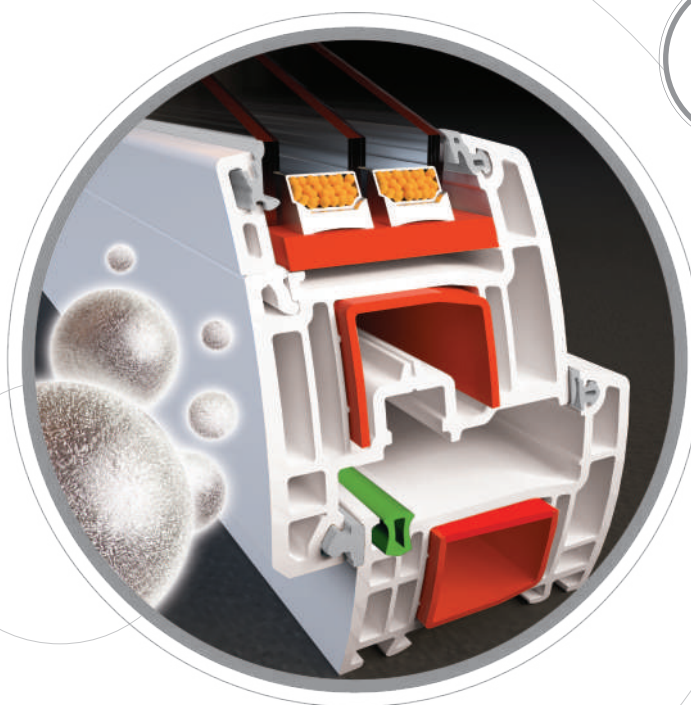
Экологичная инновационная рецептура, превосходное качество сборки, эстетичный внешний вид и удивительный антибактериальный эффект – это оконные системы Hoffman!



Забота о здоровье - один из основных критериев, которым руководствуется наше производство.

Именно поэтому специалистами нашей компании была разработана уникальная технология Silver IQ. Ее секрет в положительно заряженных ионах серебра, которые добавляются в процессе производства в структуру профиля.

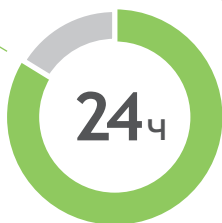
Благодаря высочайшему контролю качества, ионы распределяются равномерно, обеспечивая антибактериальный эффект по всей поверхности профиля.



Забота о здоровье

При изготовлении профиля ПВХ мы используем исключительно экологически чистые и высококачественные материалы. Наш профиль не оказывает негативно-го влияния на окружающую среду и здоровье человека.

80%



Научные исследования помогли найти идеальное соотношение ингредиентов для обеспечения максимально возможного антибактериального эффекта. До 80% бактерий на поверхности профиля нейтрализуется в течение 24 часов.

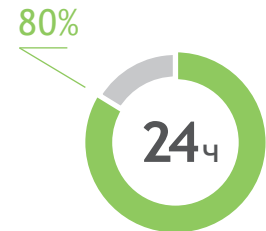


Высокое качество исполнения, уникальная рецептура и гарантированный антибактериальный эффект выделяют оконные системы Hoffmann среди других профильных систем.

Антибактериальные свойства оконной системы Hoffman были неоднократно подтверждены авторитетными организациями. Это означает, что наши окна действительно нейтрализуют бактерии и благотворно воздействуют на биофон помещения.

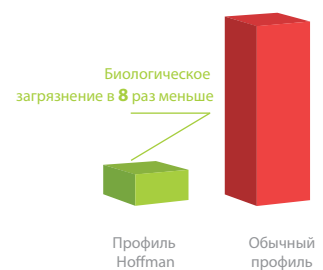
Роспотребнадзор

ФБУН НИИ Дезинфектологии Роспотребнадзора г. Москва выдал заключение о том, что до 80% бактерий на поверхности профиля гибнут в течение 24 часов. Это показатель близкий к максимальному*.



Лаборатория МГУ совместно с ООО «Люмтек»

Лаборатория кафедры химической энзимологии химического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова, работающая в тесном сотрудничестве с компанией ООО «Люмтек», под руководством Натальи Николаевны Угаровой, профессора, доктора химических наук, провела испытания профильной системы Hoffman и обычной профильной системы ПВХ. Исследования показали, что обычный профиль в 8 раз больше подвержен биологическому загрязнению, чем профиль, содержащий ионы серебра Hoffman*.



Испытательный центр при ФСБ России

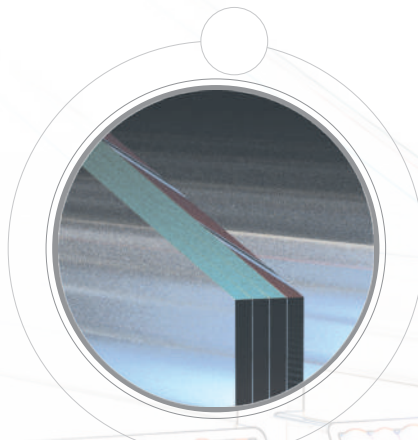
Ионы серебра, содержащиеся в структуре профиля Hoffman, наделяют его повышенной устойчивостью к возникновению плесени и других видов грибов и водорослей. Это подтверждено научными испытаниями, которые проводились в лаборатории испытательного центра «Полматекс» ФГУП «ИвНИИПИК» ФСБ России*.



Окна Hoffman предназначены к установке в любых жилых помещениях, детских и медицинских учреждениях, а также в помещениях с повышенной влажностью, таких как бани, сауны, зимние сады, бассейны.



* Документы спрашивайте у производителя.

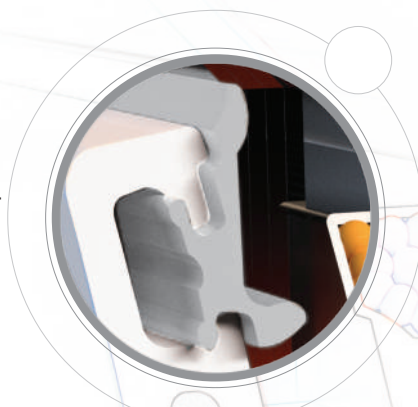


Безопасность

Профильная система Hoffman позволяет комплектовать готовое окно современной противовзломной фурнитурой и ударопрочным стеклопакетом на базе триплекса.

Комфортная тишина

Возможность установки стеклопакета до 44мм и два контура уплотнителя ThermoContour будут поддерживать комфортный уровень шума в помещении, не превышающий 30дБ (оптимальный уровень для сна человека).



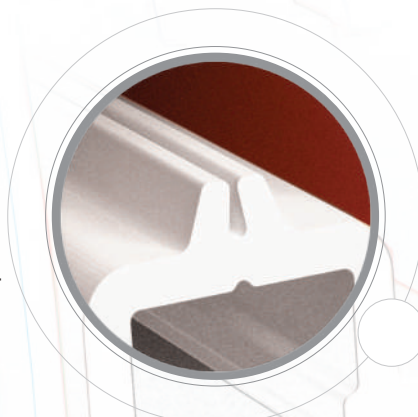
Больше света

Использование уплотнителей светлых (серых) оттенков визуально увеличивает площадь светового проема. Скажите «нет» черной траурной рамке!



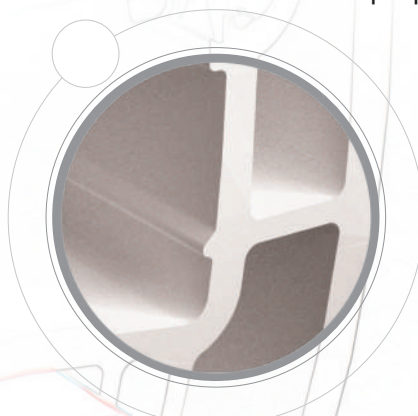
Безупречный дизайн

Профильная система Hoffman отличается четкой геометрией и безупречным дизайном. Благодаря максимально закрытым порам поверхности профиля достигается высокий уровень глянца и белизны. Декорирование готового окна со скрытыми петлями или комплектация титановыми ручками и петлями превратят оконную систему в законченный ансамбль.



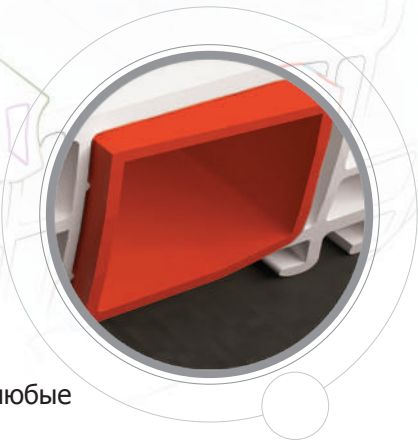
Теплосбережение

5 воздушных камер и монтажная ширина 70 мм – оптимальные характеристики профильной системы для обеспечения высоких показателей сопротивления теплопередачи готового окна - 0,9 м² °С/Вт.



Надежность

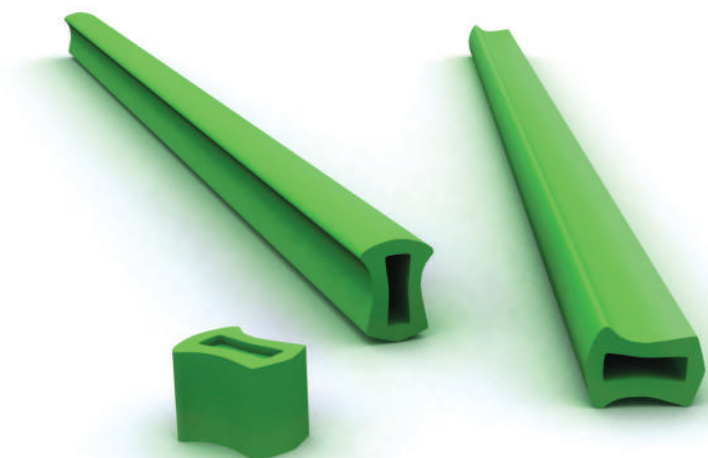
Замкнутая система армирования обеспечивает максимальную жесткость готовой конструкции.



Вентиляция

В готовые окна из профильной системы Hoffman могут быть установлены любые виды вентиляционных клапанов.

BioMolding

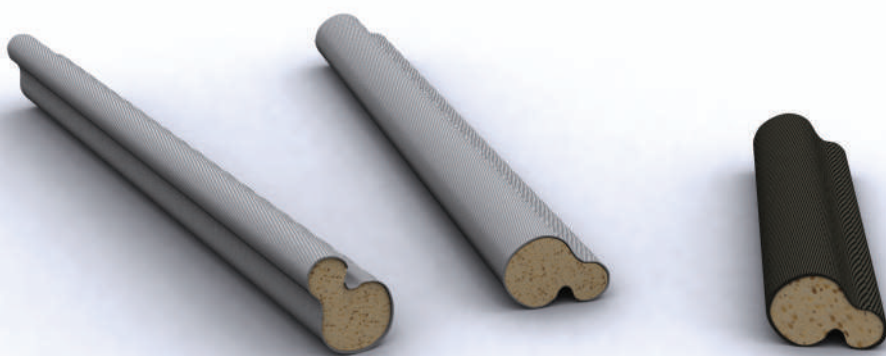


Мы оснащаем наши окна дополнительными элементами, которые делают их более эстетичными, функциональными и удобными в эксплуатации.



BioMolding защищает паз штапика от попадания пыли, тем самым, избавляя владельца окон от утомительного процесса извлечения грязи из труднодоступной области. Некоторые покупатели называют его «мечта хозяйки». Этот элемент станет не просто удобным и полезным дополнением для ваших клиентов, но и поможет привлечь внимание покупателей. Кроме того, BioMolding выполнен в приятном зеленом цвете и выступает индикатором экологичности оконных конструкций Hoffmann.

Уплотнитель ThermoContour



ThermoContour в сером исполнении позволит избавиться от эффекта «траурной рамки» и сделает внешний вид окна более привлекательным.

- Выдерживает температуру от -60...+60°C
- Не растягивается и не деформируется
- Более плотное пятно прилегания обеспечивает полную защиту от сквозняков

Революционное заваляцованное уплотнение ThermoContour обладает повышенной эластичностью. Срок его службы составляет более 20 лет, что больше срока жизни обычного уплотнения в 4 раза. ThermoContour представлен в сером и черном цветах, обладает грязеотталкивающей поверхностью и устойчивостью к воздействию окружающей среды. Он не потребует дополнительного ухода. Это удобно вашим покупателям, а значит, выгодно вам.



Успех продажи во многом зависит от комфорта клиента. Чтобы добиться этого, необходимо создать для посетителя салона максимально доброжелательную и доверительную обстановку. Вы сами неоднократно выступали в роли клиента. Вспомните, каким бы вы хотели видеть обслуживающего вас специалиста и постарайтесь воплотить его в себе.

Приветствие



Активизирующий вопрос

Начните беседу с активизирующего вопроса.



Вы планируете остеклить квартиру или частный дом?



Избегайте закрытых вопросов, на которые можно ответить да/нет. Не суетитесь. Представьте, что вы ведете дружескую беседу.



Спрашивайте!

Именно это поможет получить информацию, на основе которой вы сделаете самое привлекательное предложение, от которого клиент не откажется. Не забывайте об обаянии и вежливости. Проявите внимание к клиенту.

Задавайте вопросы, на которые клиент даст развернутые ответы. Внимательно слушайте ответы клиента. Не перебивайте. Вслух резюмируйте важную для вас информацию.

Вы должны убедиться, что правильно поняли собеседника.

Как спрашивать?

Примеры вопросов



Куда выходят ваши окна?



Это теневая или солнечная сторона?



Будете ли вы советоваться с кем-либо еще, принимая решение о покупке?



На что нам следует обратить внимание по вашему мнению?



Типичные ошибки:

1. Задал вопрос – сделай паузу!
2. Задавай вопросы по одному и последовательно.
3. Не отвечай сам на заданный вопрос.
4. Не перебивай. Дослушай до конца. Убедись, что правильно понял.
5. Спрашивай уверенно, заинтересованно, уважительно.



После того, как информация получена, можно приступать к презентации. Помните, что вы продаете не окно, а полезные свойства, которые клиент получит, приобретая окно. Другими словами, человек получает комфорт, удобство пользования, тепло, тишину, а главное, защиту от бактерий.

Представьте
ваш продукт с
позиции выгоды!

Вспомните, о чем рассказывал клиент.



Вы говорили, что ваша супруга ждет малыша, и вы делаете ремонт в будущей детской. Вы упоминали, что ваши окна выходят на дорогу.



Вы рассказывали, что проживаете вместе с пожилыми родителями.

Обратите внимание клиента на свойства оконной системы Hoffmann с позиции выгоды для клиента.



Окно постоянно и активно взаимодействует с окружающей средой. Это особенно важно учитывать, когда речь идет об остеклении квартиры в придорожной зоне. Необходимо позаботиться о здоровье будущего малыша. Окна Hoffmann нейтрализуют бактерии, помогая поддерживать благоприятный биофон в комнате.



Антибактериальные окна Hoffmann не только полностью избавят ваш дом от губительных сквозняков, но и обеспечат дополнительную защиту для пожилых людей с ослабленным иммунитетом.



Окна из профиля Hoffmann превосходно сохраняют тепло в доме. Кроме того, они обеспечат тишину и покой. Это очень важно как для ребенка, так и для молодой мамы.



Избегайте сложных для понимания слов. Представьте, что вы рекомендуете окна своим знакомым.

Наглядность – очень важная составляющая продажи. Покажите клиенту готовое окно. Дайте ему возможность самостоятельно оценить легкость использования.

Покажите окно



Попробуйте, как мягко и плотно закрывается окно. С уплотнением нового поколения ThermoContour вы забудете о проблемах со сквозняками на много лет.



Ионы серебра находятся в структуре профиля. Это не напыление и не покрытие. Поэтому с годами антибактериальный эффект не утратится. А окно прослужит вам больше 40 лет.



Антибактериальный эффект научно подтвержден в лаборатории МГУ и специалистами Роспотребнадзора. При желании вы можете познакомиться со всеми документами.



Моя сестра тоже недавно стала мамой. Перед рождением сына она сделала ремонт и установила антибактериальные окна. Говорит, что с ними ей гораздо спокойнее, так как она ощущает защиту.

Оперируйте фактами

Приведите пример из жизни



Редкая продажа обходится без возражения клиента. Причины возражения могут быть разные. Важно понять эту причину и действовать по ситуации. Разберем примеры типичных выражений.

„Для меня это дорого“

Если клиента не устраивает цена, важно определить, действительно ли клиент не готов к такой сумме, или это попытка оказать на вас давление.

Помните! Обоснованная цена не вызывает вопросов у покупателя.



Возможно, вы сможете найти окно, которое будет дешевле. Но вы должны понимать, что ни одна компания не будет работать в убыток себе. Скорее всего, снижение цены будет за счет более дешевых комплектующих, или профиля качеством ниже. Кроме того, наши окна уникальны за счет своего антибактериального эффекта. Такое предложение вам вряд ли сделают в другом офисе.

„Мне незнаком этот бренд“

Данное возражение связано со стереотипами, которые есть у каждого из нас. Необходимо избавить человека от опасений, предоставив ему факты.



Оконная система Hoffman – новинка на оконном рынке. Возможно именно поэтому вы не слышали о ней. Однако ее производитель работает на рынке уже более 15 лет. Продукция компании представлена во всех регионах нашей страны и за рубежом.



Ранее оконные системы Hoffman были доступны только обеспеченным людям. С недавнего времени компания производитель сумела найти возможность представить этот продукт и людям со средним достатком

„Антибактериальный эффект нельзя увидеть“



Это не так. Антибактериальный эффект можно увидеть благодаря прибору «люминометр». Однако это возможно только в лабораторных условиях или в интернете на сайте www.prohoffman.ru.



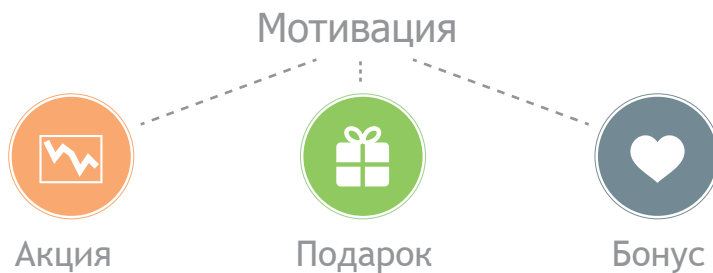
Создайте для клиента особые условия.

Hoffman – это окно пятого поколения, сочетающее в себе превосходные теплосберегающие и шумоизолирующие свойства вместе с защитой от бактерий. Завод-производитель позаботился о гарантиях со своей стороны. С каждой оконной системой Hoffman покупатель получает уникальный сертификат, подтверждающий то, что он стал обладателем окон с антибактериальным эффектом. Уникальность и индивидуализация – ключ к успешной продаже.

Подчеркните
уникальность
продукта



Существует множество стимулирующих к немедленной покупке механизмов:



Вы приобретаете современную оконную систему, а антибактериальный эффект получаете в подарок.



В рамках акции мы снабдим ваши окна Hoffman уплотнением нового поколения ThermoContour абсолютно бесплатно.

Создайте повод
для немедлен-
ной покупки



Акцентируйте внимание клиента на том, что ему очень повезло обратиться к вам именно сегодня. Завтра покупка обойдется ему дороже.



В заключении беседы ваша задача не только продать окно, но и оставить после себя благоприятное впечатление. Если это произойдет, вы сможете воспользоваться самым эффективным способом рекламы, так называемым «сарафанным радио». Вас будут рекомендовать близким и знакомым!

Возьмите с клиента обязательства

Очень важно договориться с клиентом о точном времени следующей встречи. Это может быть выезд замерщика или еще одна встреча для подписания договора.

Подведите итоги встречи

Убедитесь, что клиент все правильно понял и его устраивают условия оплаты и проведения работ.

Обменяйтесь контактной информацией

Разумеется, вы не забыли оставить клиенту свой контактный телефон. Возьмите и его номер. Он понадобится вам как для решения текущих вопросов в процессе покупки, так и для обратной связи в будущем.

Напомните о себе

Позвоните клиенту спустя некоторое время, после того, как он установил окна. Поинтересуйтесь, все ли его устроило. Такое внимание позволит сформировать благоприятное впечатление о компании и обязательно приведет в офис продаж других покупателей.

Полезные советы продавцу

Нередко клиенты делают заявления, которые ставят продавца в тупик, заставляя его придумывать аргументы, или, хуже того, оправдываться. Чтобы этого избежать, используйте «**принцип зеркала**». Верните ему его же утверждение в виде вопроса. В 90% случаев объяснение, которое приведет клиент, оказывается неубедительным для него самого. Для вас же это будет очередной зацепкой, чтобы обернуть мнимые недостатки в достоинства вашего товара.

Принцип зеркала



Пример из жизни:

Я думаю, что лучше ставить окна *** (известный бренд)



Почему именно этот бренд вас заинтересовал?

Все о них говорят. У моих соседей такие окна. В городе много рекламы.



Да, я согласен, этот бренд популярен. Однако, как вы правильно заметили, его популярность обусловлена обилием рекламы. Вы разумный человек и должны понимать, что маркетинговая составляющая существенно увеличивает стоимость продукта. Действительно ли вы хотите переплачивать за чужую рекламу, или вам нужны качественные окна по справедливой цене?

Не важно, как ваши конкуренты ведут себя по отношению к вам. Даже если вас провоцируют на негативные отзывы в сторону конкурентов, не стоит поддаваться на провокацию и демонстрировать открытый негатив. Ваша задача – оставаться на высоте в любых ситуациях!

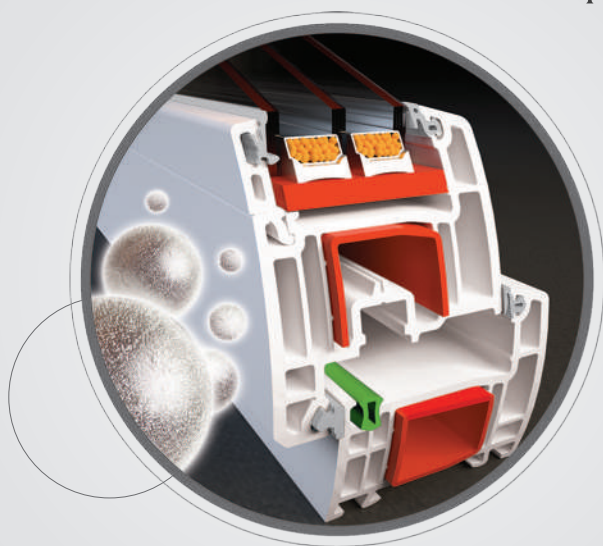
Не ругай конкурентов!

Не демонстрируйте клиенту свою некомпетентность или несостоятельность. Даже если требования клиента невыполнимы, нельзя использовать фразу «**мы не можем этого сделать**». В любых ситуациях предлагайте клиенту альтернативное решение

Никогда не говори «никогда»!

Ag⁺

содержит ионы серебра



8 (495) 781-81-32

www.prohoffman.ru