



Innovation
that excites

ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΚΑΝΕΤΕ ΜΙΑ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ;

Ακόμα και όταν πρόκειται να ξοδέψουν ένα μικρό χρηματικό ποσό, οι πελάτες αναμένουν να είναι σε θέση να δουν και να βιώσουν τη δυνητική αγορά τους. Ως εκ τούτου, κατά την εξέταση αυτού που για τους περισσότερους ανθρώπους αποτελεί τη δεύτερη μεγαλύτερη αγορά της ζωής τους, η επαγγελματική παρουσίαση του προϊόντος είναι ζωτικής σημασίας.

Μια καλά προσαρμοσμένη παρουσίαση αποτελεί επίσης ιδανική ευκαιρία για να δείξετε στον πελάτη ότι ακούσατε τις ανάγκες του και τις επιθυμίες του κατά τη διάρκεια της αξιολόγησης και κατά συνέπεια θα βοηθήσει στην οικοδόμηση μιας καλής σχέσης.

Συσχετίζοντας τα βασικά χαρακτηριστικά του οχήματος με τα οφέλη στην πραγματική ζωή και τις καθημερινές εμπειρίες του πελάτη, θα του δώσετε τη δυνατότητα να «οπτικοποιήσει» τις πραγματικές του ανάγκες και να δει πώς αυτό είναι πράγματι το σωστό όχημα για τον τρόπο ζωής και τις προτεραιότητές του. Βεβαιωθείτε ότι συνδυάζετε τις πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας αξιολόγησης με τα χαρακτηριστικά που ταιριάζουν καλύτερα με το προφίλ του πελάτη.

Σημειώστε ότι υπάρχουν γενικοί κανόνες για την παρουσίαση του προϊόντος στον εκθεσιακό χώρο:

- Κανένα εμπορικό ή εργοστασιακό έγγραφο δεν θα πρέπει να είναι τοποθετημένο εντός και εκτός του οχήματος
- Τα παράθυρα θα πρέπει να είναι κλειστά σε κάθε αυτοκίνητο
- Οι πόρτες, το καπό και το πορτμπαγκάζ θα πρέπει να είναι κλειστά αλλά ξεκλειδωτά
- Η μονάδα οθόνης θα πρέπει να εμφανίζει τις σωστές τιμές και πληροφορίες
- Θα πρέπει να χρησιμοποιούνται πινακίδες εκθεσιακού χώρου με το όνομα του μοντέλου
- Οι τροχοί πρέπει να είναι καθαροί και σε ευθεία θέση

Η παρουσίαση των αξεσουάρ δεν πρέπει να αποτρέψει την παρουσίαση του οχήματος. Αντίθετα, θα πρέπει να συνοδεύουν την παρουσίαση του οχήματος. Η τοποθέτηση κάποιων αξεσουάρ στα μοντέλα που βρίσκονται στον εκθεσιακό χώρο, επιτρέπει στον πελάτη να οπτικοποιήσει καλύτερα («Πακέτο καλωσορίσματος αξεσουάρ»)

Αξεσουάρ τοποθετημένα επί του οχήματος: Καθώς παρουσιάζει το όχημα, ο σύμβουλος πωλήσεων μπορεί να δείξει τα εξαρτήματα του οχήματος που ευθυγραμμίζονται με τις ανάγκες του πελάτη.



Οι πελάτες οχημάτων EV θα είναι ιδιαίτερα δεκτικοί στα χαρακτηριστικά που κάνουν αυτό το είδος οχήματος διαφορετικό από κάθε άλλο, συνεπώς κατά τη διάρκεια της παρουσίασής σας θα χρειαστεί να θέσετε επί τάπητος τις λεπτομέρειες που αφορούν ειδικά τα οχήματα EV. Ορισμένοι πελάτες ενδέχεται να ανησυχούν για τη λειτουργία και τη συντήρηση αυτού του εντελώς νέου και διαφορετικού τύπου οχήματος, επομένως είναι σημαντικό να καθησυχάσετε τις όποιες ανησυχίες τους επισημαίνοντας όλα τα βολικά μέσα που έχουν αναπτυχθεί προκειμένου οι ιδιοκτήτες οχημάτων EV να έχουν τον έλεγχο του οχήματός τους (π.χ. επιλογές φόρτισης, EMO, Nissan Connect με την υποστήριξη της Carwings, περιβαλλοντικά πλεονεκτήματα, συνολικό κόστος ιδιοκτησίας [TCO], κ.λπ).

ΑΠΑΙΤΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

- Μια ομάδα πωλήσεων με εξειδικευμένες γνώσεις για τη γκάμα των οχημάτων
- Να αντιμετωπίζεται με ευγένεια και επαγγελματισμό και με φιλικό και ευγενικό τρόπο
- Να απολαμβάνει της πλήρους προσοχής του συμβούλου πωλήσεων
- Να του επιτρέπεται να καθίσει στο εσωτερικό του μοντέλου της επιλογής του
- Μια επαγγελματική παρουσίαση του μοντέλου που τον ενδιαφέρει, προσαρμοσμένη στις ανάγκες του

4.1 ΒΕΒΑΙΩΘΕΙΤΕ ΟΤΙ ΕΧΕΤΕ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΕΙ ΔΙΕΞΟΔΙΚΑ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ

Η διαδικασία αξιολόγησης περιγράφεται στην ενότητα 3.

Πάρτε και ανοίξτε το tablet / laptop. Πριν από την έναρξη της παρουσίασης του προϊόντος, βεβαιωθείτε ότι γνωρίζετε επαρκώς τον πελάτη και τις ανάγκες του ώστε να προβείτε σε μια επαγγελματική παρουσίαση του προϊόντος ειδικά προσαρμοσμένη στις ανάγκες του πελάτη.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΤΕ: Η αξιολόγηση συνεχίζεται καθ' όλη τη διαδικασία πώλησης - χρησιμοποιήστε ό,τι μαθαίνετε ως βοήθεια για να πουλήσετε το όχημα.

Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για οχήματα EV. Είναι σημαντικό να βοηθήσετε τον πελάτη σας να κάνει τη σωστή επιλογή.

Ελέγξτε τον τρόπο ζωής του, τις πιθανές μεθόδους φόρτισης, τις συνήθειες οδήγησης, κ.λπ.

Περάστε τον από το φίλτρο **καταλληλότητας** που παρέχεται από τον τοπικό προμηθευτή Electro-Mobility Operator (EMO), εάν δεν το έχουν κάνει ήδη ο ίδιος.

Σημείωση: Το tablet μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως βοήθημα παρουσίασης αν απαιτείται για να συμβάλλει / ενισχύσει τα χαρακτηριστικά για τον πελάτη.



4.2 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Παρουσίαση γύρω από το όχημα

- Εάν ο πελάτης έχει ένα συγκεκριμένο σημείο ενδιαφέροντος, ξεκινήστε από αυτό.
- Αφού τον ικανοποιήσετε όσον αφορά το συγκεκριμένο σημείο, χρησιμοποιήστε τη δομημένη προσέγγιση για την υπόλοιπη παρουσίαση του οχήματος.
- Αναπτύξτε το δικό σας φυσικό στυλ και ροή - μην φέρεστε σαν ρομπότ!



- Επικεντρωθείτε κυρίως στις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα που ανταποκρίνονται άμεσα στις ανάγκες αγοράς του πελάτη.
- Ολοκληρώνετε πάντα με τον πελάτη να κάθεται στη θέση του οδηγού.
- Ζητήστε από τον πελάτη να επιβεβαιώσει ότι το όχημα που παρουσιάσατε πληροί πραγματικά τις ανάγκες του.
- Τα αξεσουάρ πωλούνται πιο εύκολα όταν παρουσιάζονται κατά την παρουσίαση του προϊόντος, παρά ως πρόσθετα, αργότερα.

Εάν υπάρχουν σχετικά αξεσουάρ που τοποθετούνται στο μπροστινό μέρος του οχήματος (για παράδειγμα, διακοσμητικά ή προστατευτικά), επωφεληθείτε αυτής της ευκαιρίας για να τα παρουσιάσετε (στο όχημα, στο φυλλάδιο ή στο tablet).

- ΕΣΤΙΑΣΤΕ σε εκείνα τα χαρακτηριστικά και τα πλεονεκτήματα που ενδιαφέρουν τον πελάτη.
- ΑΠΟΦΥΓΕΤΕ την υπερπληροφόρηση απαριθμώντας χαρακτηριστικά για τα οποία ο πελάτης ενδεχομένως να μην ενδιαφέρεται.

1. ΜΠΡΟΣΤΙΝΗ ΠΛΕΥΡΑ ΟΔΗΓΟΥ



- Δείξτε το σχεδιασμό του οχήματος
- Τις βελτιστοποιημένες, αεροδυναμικές γραμμές των οχημάτων EV
- Επισημάνετε το σύστημα προβολών του οχήματος
- Τους προβολείς με χαμηλή κατανάλωση ενέργειας των οχημάτων EV
- Εξηγήστε τις εξωτερικές διαστάσεις του οχήματος
- Τα φιλικά προς το περιβάλλον, ανακυκλωμένα υλικά κατασκευής των οχημάτων EV

2. ΜΠΡΟΣΤΙΝΟ ΜΕΡΟΣ/ΚΙΝΗΤΗΡΑΣ

- Εξηγήστε την επιλογή των κινητήρων και των κιβωτίων ταχυτήτων και συζητήστε για την επιλογή καυσίμου, βενζίνης ή ντίζελ.
- Εξηγήστε τα ακόλουθα βασικά χαρακτηριστικά:
 - Μέγιστη ισχύς, μέγιστη ροπή, μέγιστη ταχύτητα, επιτάχυνση (0-100 km/h)
 - Οικονομία καυσίμου
 - Συνολικό κόστος ιδιοκτησίας
- Επισημάνετε ότι ένα όχημα EV έχει μόνο έναν τύπο κινητήρα και κιβωτίου ταχυτήτων: ηλεκτρικό.
- Δείξτε το ηλεκτρικό μοτέρ
- Επισημάνετε ότι η μπαταρία ιόντων λιθίου είναι ασφαλής, ισχυρή και ανθεκτική
- Δείξτε τις θύρες κανονικής και ταχείας φόρτισης.
- Εξηγήστε τις μεθόδους φόρτισης: κανονική και ταχεία φόρτιση
- Διευκρινίστε ότι μαζί με το αυτοκίνητο παραδίδεται και ένα καλώδιο για περιστασιακή φόρτιση ή/και για φόρτιση σε δημόσιους σταθμούς φόρτισης, στο δρόμο, στο χώρο εργασίας, κ.λπ. Στην παρουσίαση του χρόνου φόρτισης, διευκρινίστε ότι ο χρόνος φόρτισης ποικίλει (π.χ. για το Nissan LEAF κυμαίνεται μεταξύ 8 και 12 ωρών για πλήρη φόρτιση, ανάλογα με τη χώρα) και παρουσιάστε την επιλογή φορτιστή 6kW επί του οχήματος που μπορεί να επιτρέψει τη φόρτιση του αυτοκινήτου σε 4 ώρες (δεν είναι διαθέσιμος σε όλες τις αγορές).
- Διευκρινίστε ότι οι σταθμοί ταχείας φόρτισης εμφανίζονται στην οθόνη πλοήγησης. Το καλώδιο ταχείας φόρτισης λειτουργεί με τον ίδιο τρόπο όπως και το κανονικό καλώδιο. Απλώς συνδέετε το καλώδιο ταχείας φόρτισης στην πρίζα ταχείας φόρτισης.
- Δείξτε πού εμφανίζεται η τρέχουσα κατάσταση φόρτισης (π.χ. 3 προειδοποιητικές λυχνίες LED στο ταμπλό του Nissan LEAF).



Σημειώστε ότι η μόνη τακτική συντήρηση είναι η αναπλήρωση του υγρού πλύσης του παρμπρίζ (χωρίς να απαιτείται λάδι ή ψυκτικό υγρό).

- Εξηγήστε τα ακόλουθα τεχνικά χαρακτηριστικά σύμφωνα με τις ανάγκες και τις προτιμήσεις του πελάτη:
 - Μηχανικό κιβώτιο ταχυτήτων
 - Αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων
 - Ανάρτηση του οχήματος
 - Σύστημα διεύθυνσης του οχήματος
- Επισημάνετε τα χαρακτηριστικά ασφάλειας όπως ABS, ESP και συστήματα πέδησης.
- Επισημάνετε κάθε πρόσθετο εξωτερικό τεχνικό χαρακτηριστικό, όπως αισθητήρες βροχής, αυτόματη λειτουργία προβολέων.
- Την έξυπνη «προειδοποίηση προσέγγισης» των οχημάτων EV (ήχος οχήματος για πεζούς)
- Το σύστημα ανάκτησης ενέργειας μέσω της πέδησης



3. ΚΑΘΙΣΜΑΤΑ ΕΠΙΒΑΤΩΝ

- Εξηγήστε τα ακόλουθα χαρακτηριστικά ασφαλείας επιβατών:
 - Συστήματα αερόσακων (πλευρά οδηγού, πλευρά συνοδηγού, πόρτες, παράθυρα)
 - Ζώνες ασφαλείας μπροστινών και πίσω καθισμάτων
 - Συστήματα προσκέφαλων ασφαλείας
 - Βάσεις ISOFIX για παιδικά καθίσματα
 - Κάθε ισχύουσα θετική αξιολόγηση σε προγράμματα αξιολόγησης της ασφαλείας (π.χ. EURO-NCAP)
- Εξηγήστε τα ακόλουθα χαρακτηριστικά ασφαλείας του οχήματος:
 - Κεντρικό κλείδωμα με αντικλεπτικά χαρακτηριστικά (NATS)
 - Σύστημα εισόδου χωρίς κλειδί με λειτουργία super locking
 - Λογισμικό / κλείδωμα ηχοσυστήματος, Immobilizer

4. ΠΙΣΩ ΜΕΡΟΣ

- Ανοίξτε το πορτμπαγκάζ και εξηγήστε τα ακόλουθα:
 - Διαθέσιμος χώρος αποσκευών και πρόσθετες επιλογές ρυθμιζόμενου χώρου (ανάλογα με το μοντέλο)
 - Θέση της ρεζέρβας και του κιτ επισκευής (χωρίς ρεζέρβα για οχήματα EV)
 - Καλώδιο φόρτισης (προσοχή στις τοπικές ιδιαιτερότητες)
 - Χωρίς σωλήνα εξάτμισης για οχήματα EV (μηδενικές εκπομπές!)
- Δώστε τις ακόλουθες πληροφορίες αναφορικά με την κατανάλωση καυσίμου:
 - Χωρητικότητα του ρεζερβουάρ καυσίμου σε λίτρα
 - Μέση κατανάλωση καυσίμου (χιλιόμετρα ανά λίτρο)
 - Μάζα εκπομπών CO₂



5. ΚΑΘΙΣΜΑ ΟΔΗΓΟΥ / ΕΣΩΤΕΡΙΚΟ

- Προσκαλέστε τον πελάτη να καθίσει στο κάθισμα του οδηγού.
- Με βάση μια νοητή γραμμή κάτω από το κέντρο της κολόνας του τιμονιού, εξηγήστε τα στοιχεία στην αριστερή πλευρά της γραμμής, όντας σε όρθια θέση ή σκύβοντας δίπλα στον πελάτη. Στη συνέχεια, προχωρήστε προς το μπροστινό μέρος του οχήματος, καθίστε στη θέση του συνοδηγού και εξηγήστε τα στοιχεία στην δεξιά πλευρά της νοητής γραμμής.
- Προσκαλέστε τυχόν συνοδούς να καθίσουν στο πίσω μέρος.
- Δώσετε έμφαση στην ορατότητα εκτός του οχήματος όταν κάθεστε στο αυτοκίνητο.
- Εξηγήστε τον εσωτερικό σχεδιασμό του αυτοκινήτου, επισημαίνοντας τα ακόλουθα:
 - Καθίσματα
 - Ταμπλό
 - Χειριστήρια
 - Ρύθμιση τιμονιού
- Εξηγήστε τα ενδεικτικά και τις προειδοποιητικές λυχνίες που βοηθούν στη διαχείριση της αυτονομίας οδήγησης
 - Προσδιορίστε όλα τα εικονικά στοιχεία EV (π.χ. μετάβαση σε λειτουργία Eco...)
 - Αναφέρετε το σύστημα ανάκτησης ενέργειας μέσω της πέδησης
- Εξηγήστε τα ηλεκτρονικά χαρακτηριστικά, επισημαίνοντας τα ακόλουθα (κατά περίπτωση):
 - Ηχοσύστημα
 - Nissan CONNECT
 - Δορυφορική πλοήγηση GPS
 - Υπολογιστής ταξιδιού επί του οχήματος
 - Κλιματισμός
 - Κάμερα οπισθοπορείας / Αισθητήρες παρκαρίσματος
 - Σύστημα φιλικού φωτισμού
 - Τροφοδοσία ρεύματος 12 volt
 - Έγχρωμη οθόνη αφής
 - Μοναδικό σύστημα πλοήγησης για EV
 - Nissan connect με την υποστήριξη της Carwings
 - Υπηρεσίες Carwings: (πληροφορίες για το δίκτυο φόρτισης σε πραγματικό χρόνο, απομακρυσμένος έλεγχος στάθμης μπαταρίας, απομακρυσμένος έλεγχος φόρτισης και απομακρυσμένος χειρισμός του συστήματος κλιματισμού)
 - GPS, Bluetooth, MP3 στα πλαίσια του βασικού εξοπλισμού
- Προσκαλέστε τους συνοδούς του πελάτη να καθίσουν στο κάθισμα του οδηγού
- Εξηγήστε τους χώρους αποθήκευσης / ειδικά χαρακτηριστικά, επισημαίνοντας τα ακόλουθα:
 - Ποτηροθήκες
 - Χώρους αποθήκευσης στο εσωτερικό
 - Ράφι αποθήκευσης οδηγού
 - Άλλα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που παρουσιάζουν ενδιαφέρον για τον πελάτη



4.3 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΤΕ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ...ΚΑΙ ΜΗΝ ΞΕΧΝΑΤΕ

Βεβαιωθείτε ότι συζητήσατε τυχόν περαιτέρω ανάγκες / ανησυχίες του πελάτη, όπως:

- Πιο λεπτομερείς εξηγήσεις για τον κινητήρα / τεχνικά χαρακτηριστικά
- Πληροφορίες σχετικά με την περιοδική συντήρηση
- Πληροφορίες σχετικά με την εγγύηση

YOU+NISSAN Πουλήστε τα οφέλη της αγοράς από την αντιπροσωπεία σας

- Το You+Nissan - η υπόσχεσή μας, η εμπειρία σας
- Την ομάδα του αντιπροσώπου
- Τις υπηρεσίες μετά την πώληση

YOU+NISSAN

- Την Οδική Βοήθεια Nissan
- Τα πλάνα σέρβις
- κ.λπ.

YOU+NISSAN Παρουσιάστε το YOU+NISSAN, τις υπηρεσίες και τα οφέλη του

..... ΚΑΙ ΤΩΡΑ ΠΑΜΕ ΜΙΑ ΒΟΛΤΑ!!

ΠΡΟΧΩΡΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΟΔΗΓΗΣΗ ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ

Παρουσιάστε το πακέτο Electro-Mobility Operator (EMO) και να εξηγήστε την εγκατάσταση οικιακού φορτιστή.



Ο Electro-Mobility Operator (EMO) είναι ένας προμηθευτής υπηρεσιών που επιλέγεται από τη Nissan ώστε οι πελάτες της να απολαμβάνουν μια ολιστική προσέγγιση στην ηλεκτρική κινητικότητα και την εμπειρία «αγοράς σε μία στάση».

Επισημάνετε τα βασικά πλεονεκτήματα για τον πελάτη:

- Αποδοτικότητα κόστους
- Έξυπνο και βολικό
- Βέλτιστη απόδοση μπαταρίας
- Διαβεβαιώστε τον πελάτη ότι τον ακούσατε, απαντήστε στις ερωτήσεις του και παρουσιάστε του ένα όχημα που να ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες και τον τρόπο ζωής του. Τονίστε στον πελάτη ότι αυτό ισχύει για όλη την περίοδο κατοχής του οχήματος.
- Υπόσχεση της Nissan στους πελάτες της: Υπενθυμίστε στον πελάτη ότι μόλις εγγραφεί ως πελάτης στο πρόγραμμα You+Nissan, θα επωφελείται από τις υποσχέσεις μας για πάντα: Δωρεάν όχημα εξυπηρέτησης, οικονομική προσφορά σέρβις, ισόβια οδική βοήθεια από τη Nissan και δωρεάν έλεγχο υγείας οχήματος.



Zero Emission

YOU+NISSAN





ΠΡΕΠΕΙ

- Να υιοθετείτε ένα φυσικό και φιλικό τρόπο
- Να είστε ενθουσιώδης - δημιουργήστε τον παράγοντα του εντυπωσιασμού
- Να χρησιμοποιείτε ανοικτές ερωτήσεις
- Να ακούτε προσεκτικά
- Να επιβεβαιώνετε ότι κατανοείτε αυτά που λέει ο πελάτης
- Να κάνετε εκτροπή όλων των τηλεφωνικών κλήσεων ώστε να παρέχετε στον πελάτη την αμέριστη προσοχή σας
- Να γνωρίζετε το προϊόν σας και τον ανταγωνισμό
- Να παραδέχεστε όταν δεν γνωρίζετε κάτι - «Δεν το γνωρίζω, αλλά ας μάθουμε»
- Να χρησιμοποιείτε φυλλάδια, βιβλιογραφία κ.λπ., για να υποστηρίξετε την πώληση
- Να προσαρμόζετε την παρουσίαση στις ανάγκες του πελάτη
- Να παρουσιάζετε τα σχετικά αξεσουάρ ανάλογα με τις ανάγκες του πελάτη
- Να αφήνετε τον πελάτη να ορίσει τη φυσική απόσταση μεταξύ σας
- Να χρησιμοποιείτε θετικές λέξεις και φράσεις
- Να αποφεύγετε να αναφέρετε τεχνικές λέξεις και εκφράσεις στον πελάτη
- Να συζητάτε με τον πελάτη και με καθέναν από τους συνοδούς του
- Να καθησυχάζετε τυχόν ανησυχίες
- Να δίνετε έμφαση στο αυτοκίνητο ως μέρος ενός φιλικού προς το περιβάλλον τρόπου ζωής
- Να υπογραμμίζετε την καινοτόμο τεχνολογία του αυτοκινήτου



ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ

- Να «χτυπάτε» τον ανταγωνισμό
- Να αναφέρετε υπερβολικά πολλά χαρακτηριστικά
- Να δείχνετε αρνητική γλώσσα του σώματος - χέρια σταυρωμένα, χέρια στις τσέπες
- Να είστε ασαφής





Innovation
that excites

Πωλήσεις

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ ΡΟΗΣ

Παρουσίαση προϊόντος



ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ: **SE** = ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ



SE



Tablet/laptop

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Βεβαιωθείτε ότι έχετε αξιολογήσει πλήρως τον πελάτη και, στην περίπτωση οχήματος EV, ότι έχει περάσει από το φίλτρο καταλληλότητας EV.

Αρχίστε την παρουσίαση περπατώντας γύρω από το όχημα. Εάν ο πελάτης έχει ένα συγκεκριμένο σημείο ενδιαφέροντος, ξεκινήστε από αυτό

Αφού τον ικανοποιήσετε όσον αφορά το συγκεκριμένο σημείο, χρησιμοποιήστε τα 5 βήματα για την υπόλοιπη παρουσίαση του οχήματος



Επικεντρωθείτε κυρίως στις δυνατότητες και τα πλεονεκτήματα που ανταποκρίνονται άμεσα στις ανάγκες αγοράς του πελάτη. Ολοκληρώνετε πάντα με τον πελάτη να κάθεται στη θέση του οδηγού.

Ζητήστε από τον πελάτη να επιβεβαιώσει ότι το όχημα που παρουσιάσατε πληροί πραγματικά τις ανάγκες του.

Ενσωματώστε τα αξεσουάρ στην παρουσίαση. Τα αξεσουάρ πωλούνται πιο εύκολα όταν παρουσιάζονται κατά την παρουσίαση του προϊόντος, παρά ως πρόσθετα, αργότερα

Εστιάστε σε εκείνα τα χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα που ενδιαφέρουν τον πελάτη. Αποφύγετε την υπερπληροφόρηση απαριθμώντας χαρακτηριστικά για τα οποία ο πελάτης ενδεχομένως να μην ενδιαφέρεται

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ



SE

Tablet/
laptop

1. Μπροστινή πλευρά οδηγού. Δείξτε το σχεδιασμό του οχήματος. Επισημάνετε το σύστημα προβολών του οχήματος. Εξηγήστε τις εξωτερικές διαστάσεις του οχήματος



2. Μπροστινό μέρος, κινητήρας. Εξηγήστε την επιλογή των κινητήρων και των κιβωτίων ταχυτήτων και συζητήστε για την επιλογή καυσίμου, βενζίνης ή ντίζελ. Εξηγήστε τα ακόλουθα βασικά χαρακτηριστικά: • Μεγ. ισχύς, Μεγ. ροπή, Μεγ. ταχύτητα, Επιτάχυνση (0-100 km/h) • Κατανάλωση καυσίμου • Συνολικό κόστος ιδιοκτησίας. Εξηγήστε τα ακόλουθα τεχνικά χαρακτηριστικά, σύμφωνα με τις ανάγκες και τις προτιμήσεις του πελάτη: • Μηχανικό κιβώτιο ταχυτήτων • Αυτόματο κιβώτιο ταχυτήτων • Ανάρτηση του οχήματος • Σύστημα διεύθυνσης του οχήματος. Επισημάνετε τα χαρακτηριστικά ασφάλειας όπως ABS, ESP και συστήματα πέδησης. Επισημάνετε κάθε πρόσθετο εξωτερικό τεχνικό χαρακτηριστικό, όπως αισθητήρες βροχής, αυτόματη λειτουργία προβολών



3. Καθίσματα επιβατών. Εξηγήστε τα ακόλουθα χαρακτηριστικά ασφαλείας επιβατών: • Τα συστήματα αερόσακων (πλευράς οδηγού, πλευράς συνοδηγού, πόρτες, παράθυρα) • Τις ζώνες ασφαλείας για τα μπροστινά και τα πίσω καθίσματα • Τα συστήματα προσκέφαλων ασφαλείας • Τις βάσεις ISOFIX για τα παιδικά καθίσματα • Τυχόν ισχύουσες θετικές αξιολογήσεις σε προγράμματα αξιολόγησης της ασφάλειας (π.χ. EURO-NCAP). Εξηγήστε τα ακόλουθα χαρακτηριστικά ασφάλειας του οχήματος: Κεντρικό κλείδωμα με αντικλεπτικά χαρακτηριστικά (NATS) Σύστημα εισόδου χωρίς κλειδί με λειτουργία super locking Λογισμικό / κλείδωμα ηχοσυστήματος, Immobilizer



4. Πίσω μέρος. Ανοίξτε το πορτμπαγκάζ και εξηγήστε τα ακόλουθα: Το διαθέσιμο χώρο αποσκευών και τις πρόσθετες επιλογές ρύθμισης του χώρου (ανάλογα με το μοντέλο) • Τη θέση του εφεδρικού τροχού και του κιτ επισκευής • Δώστε τις ακόλουθες πληροφορίες σχετικά με την κατανάλωση καυσίμου: • Χωρητικότητα ρεζερβουάρ καυσίμου σε λίτρα • Μέση κατανάλωση (χιλιόμετρα ανά λίτρο)



ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ: SE = ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ



SE

Tablet/
laptop

5.Κάθισμα οδηγού, εσωτερικό. Προσκαλέστε τον πελάτη να καθίσει στο κάθισμα του οδηγού. Με βάση μια νοητή γραμμή κάτω από το κέντρο της κολόνας του τιμονιού, εξηγήστε τα στοιχεία στην αριστερή πλευρά της γραμμής, όντας σε όρθια θέση ή σκύβοντας δίπλα στον πελάτη. Στη συνέχεια, προχωρήστε προς το μπροστινό μέρος του οχήματος, καθίστε στη θέση του συνοδηγού και εξηγήστε τα στοιχεία στην δεξιά πλευρά της νοητής γραμμής. Προσκαλέστε τυχόν συνοδούς να καθίσουν στο πίσω μέρος. Δώστε έμφαση στην ορατότητα εκτός του οχήματος όταν κάθεστε στο αυτοκίνητο. Εξηγήστε τον εσωτερικό σχεδιασμό του αυτοκινήτου, επισημαίνοντας τα ακόλουθα:

Καθίσματα

- Ταμπλό • Χειριστήρια • Ρύθμιση τιμονιού • Εξηγήστε τα ηλεκτρονικά χαρακτηριστικά, επισημαίνοντας τα ακόλουθα (κατά περίπτωση): • Ηχοσύστημα • Nissan CONNECT • Δορυφορική πλοήγηση GPS • Υπολογιστής ταξιδιού • Κλιματισμός • Κάμερα οπισθοπορείας / Αισθητήρες στάθμευσης • Σύστημα φιλικού φωτισμού • Τροφοδοσία 12 volt • Προσκαλέστε τους συνοδούς του πελάτη να καθίσουν στο κάθισμα του οδηγού
- Εξηγήστε τους χώρους αποθήκευσης / τα ειδικά χαρακτηριστικά επισημαίνοντας τα ακόλουθα: • Ποτηροθήκες • Εσωτερικούς χώρους αποθήκευσης • Ράφι αποθήκευσης οδηγού • Άλλα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που μπορεί να ενδιαφέρουν τον πελάτη



Βεβαιωθείτε ότι συζητήσατε τυχόν περαιτέρω ανάγκες / ανησυχίες του πελάτη, όπως:

- Πιο λεπτομερείς εξηγήσεις για τον κινητήρα / τεχνικά χαρακτηριστικά • Πληροφορίες για την περιοδική συντήρηση • Πληροφορίες για την εγγύηση. Πουλήστε τα οφέλη της αγοράς από την αντιπροσωπεία σας • Από εσάς • Από την ομάδα του αντιπροσώπου • Τις υπηρεσίες μετά την πώληση • Την Οδική Βοήθεια Nissan • Τα πλάνα σέρβις • κ.λπ.



Παρουσιάστε το YOU+NISSAN, τις υπηρεσίες και τα οφέλη του



ΠΡΟΧΩΡΗΣΤΕ ΣΤΗΝ ΟΔΗΓΗΣΗ
ΕΠΙΔΕΙΞΗΣ



ΕΠΕΞΗΓΗΣΕΙΣ: **SE** = ΣΤΕΛΕΧΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ