

## הגדלת מכירה – הגדלת משקה ועיזים

חשיפת כלל הלקוחות שלנו למוצרי הערך המוסף, תגביר את שביעות הרצון ותחזק את הקשר שלהם עם החברה.

להלן מתן כלים וטיפים להצעת עיזים :

| עוזים |   |   |  |
|-------|---|---|--|
|       | יתרונות המוצר<br>(תועלות ללקוח)                                   | משפטי התנגדויות   | טכניקות הצעה / טיפים   |
|       | מכיל פחות לקטוז<br><br>חלבון נספג טוב<br>יותר בגוף<br><br>2% שומן |   | "תרצה לשדרג את המשקה לעיזים?"  |
|       |   |   | "אני אישית מעדיף את המשקה על עיזים, פחות לקטוז, והחלבון נספג יותר טוב, יותר קל לעיכול".    |
|       |   |   | "החמיצות של העיזים מאוד מתאימה למשקה הזה".   |
|       |   | "חלב עיזים לא טעים / יש לזה טעם חמוץ / לא אוהבת את טעם הלואי" | "חלב עיזים הוא שונה מיוגורט עיזים / למשקה העיזים שלנו יש טעם משופר – פחות חמוץ. בוא תטעם." |
|       |   | "לא תודה, אני רוצה את הרגיל"                                  | "הרגיל שלי הוא עיזים... / הרבה מהלקוחות לוקחים את המשקה X על עיזים..."                     |
|       |   | לא רוצה להוסיף עוד כסף  | "זה תוספת של 3 ש"ח בסה"כ"  |
|       |   |   |  |

| הגדלת משקה | יתרונות המוצר<br>(תועלות ללקוח)                                  | משפטי התנגדויות                                   | טכניקות הצעה / טיפים  |
|------------|--|---|---|
|            | כמות גדולה יותר<br><br>משתלם יותר לכל 100 מ"ל<br><br>חיסכון בכסף |   | "תרצה משקה גדול או לארג'?"  |
|            |  | "אבל אני לא אסיים את המשקה הגדול / הקטן מספיק לי" | "המשקה הגדול מחליף ארוחה מבחינת תחושת השובע (במידה והלקוח קנה משקה בריאות ניתן לציין כי מחליף ארוחה גם מבחינת הערכים התזונתיים)". |
|            |  | "המשקה הגדול הוא יותר קלוריות"                    |   |
|            |  | "לא רוצה להוסיף עוד כסף"                          | 6.50 ₪ לעומת 5.70 ₪ ל-100 מ"ל – 1/3 כמות יותר.  |

