SPIN Selling: Uma Técnica Simples para Aumentar Suas Vendas

Ela foi disseminada na década de 80 por Neil Rackham.

É baseada em uma pesquisa de 12 anos com mais de 35 mil ligações de vendas.

Envolve fazer as perguntas certas e na ordem certa ao cliente.

É um guia para soluções personalizadas, ao invés de uma estrutura rígida.

Envolve total atenção às respostas dos clientes.

S

Perguntas de Situação

Propósito:
entender melhor o lead, a situação em que ele está e como se relaciona com sua marca.

Como:
Pesquise todas as informações possíveis antes do contato com o cliente. Defina as perguntas para as quais você precisa de respostas e não consegue encontrar sem falar com a pessoa.

Exemplos:
Qual tipo de ferramenta você utiliza?
Por que você faz esse procedimento assim?
Como você controla o desempenho das suas vendas?

P

Perguntas de Problema

Propósito:
Procure mostrar que existem problemas, dificuldades e insatisfações que precisam ser resolvidos.

Como:
Guie suas perguntas para descobrir as necessidades do cliente e as dores que precisam solucionar.

Exemplos:
Você considera seu processo eficiente?
Qual é o maior problema que você encontrou até agora?
Você tem facilidade para produzir conteúdos em todas as plataformas?

I

Perguntas de Implicação

Propósito:
Mostrar ao lead que os problemas tem impactos negativos no negócio.

Como:
Procure mostrar as consequê- ncias do problema do cliente e como não tomar uma atitude para resolvê-lo agora pode atrapalhar seu sucesso.

Exemplos:
Se você não consegue mensurar bem seus resultados, como identifica os problemas?
Se você não consegue produzir seus conteúdos com consistência, como isso afeta seus clientes?
Quais os efeitos de não conseguir fazer um bom atendimento ao cliente para a sua audiência?

N

Perguntas de Necessidade de Solução

Propósito:
Mostrar para o lead a importância e forma de resolver os problemas levantados.

Como:
Mostre de uma maneira positiva como o problema pode ser resolvido e busque um comprometimento verbal do cliente que poderá ser usado como um gatilho para fechar a compra.

Exemplos:
Se você pudesse aumentar sua velocidade de produção de conteúdo, como isso afetaria sua marca?
Se você pudesse reduzir o tempo de treinamento da sua equipe, como isso te ajudaria?
Como te ajudaria se você pudesse ver facilmente as oportunidades no seu funil de vendas?

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.

Referências:
Spin Selling - Neil Rackham
https://2012books.lardbucket.org/books/powerful-selling/s13-04-how-to-use-spin-selling-in-you.html
https://www.pipelinesales.com/selling-techniques/spin-selling/
https://salespipe.pipelinersales.com/sales-management/why-questions-matter-in-selling-a-synopsis-of-spin-selling/