



PSSB  
POLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
SPRZEDAŻY  
BEZPOŚREDNIEJ

# ZALETY SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

## OFERTA SZYTA NA MIARĘ!

Osobisty ekspert?

Kupując w sprzedaży bezpośredniej, każdy klient traktowany jest indywidualnie

### CO TO OZNACZA W PRAKTYCE?

- **unikalne podejście konsultantów** – poznanie potrzeb klienta i prezentacja odpowiadająca jego oczekiwaniom
- **czas to pieniądz!** – konsultant szanuje czas klienta – optymalna rekomendacja zgodna z oczekiwaniami
- **czy wiesz, że...** – konsultant wie więcej niż możesz znaleźć w sieci, jest ekspertem w swojej dziedzinie, który jest do Twojej dyspozycji

Blisko

# 80%

badanych  
pozytywnie  
oceniło  
spotkanie  
z konsultantem\*

### W TELEGRAFICZNYM SKRÓCIE:



TWÓJ OSOBISTY  
EKSPERT – TO OSOBA,  
DO KTÓREJ MOŻESZ  
ZWRÓCIĆ SIĘ  
Z KAŻDYM PYTANIEM



NIE JESTEŚ  
ANONIMOWY  
– KONSULTANT  
ZNA TWOJE  
POTRZEBY



SPRZEDAŻ  
BEZPOŚREDNIA  
TO WIĘCEJ NIŻ  
ZAKUP W SKLEPIE  
STACJONARNYM



ZAWSZE MASZ  
CZAS NA DECYZJĘ  
– NIE MUSISZ SIĘ  
SPIESZYĆ



DORADCA  
– STAŁY KONTAKT  
TELEFONICZNY  
LUB ON LINE





PSSB  
POLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
SPRZEDAŻY  
BEZPOŚREDNIEJ

# ZALETY SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

## WYGODA I ZORIENTOWANIE NA KLIENTA

Salon sprzedaży we własnym domu? Nawet dosłownie!  
Dzięki możliwości wyboru miejsca spotkania z konsultantem  
mamy komfort miejsca gdzie ono się odbywa

### 5 ZASAD ŚWIADOMEGO KONSUMENTA!



**OSOBISTY EKSPERT – WYBIERAJĄC  
ZAKUP W SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ  
JESTEŚ TRAKTOWANY INDYWIDUALNIE,  
EKSPERT DOBIERA DLA CIEBIE  
OPTYMALNIE PRODUKTY/ OFERTĘ**



**TERMIN I MIEJSCE - UMÓW SIĘ  
W DOGODNYM DLA SIEBIE MIEJSCU,  
NAWET W DOMU – TO TY OKREŚLASZ  
DOGODNY TERMIN**



**MASZ CZAS! ZASTANÓW SIĘ,  
PRZEMYŚL, ZDECYDUJ**



**ZAPYTAJ! KONSULTANT JEST  
DLA CIEBIE – PODPOWIE, DORADZI,  
POMOŻE**



**SPRAWD I WYPRÓBUJ PRODUKT,  
KONSULTANT POKAŻE WSZELKIE  
FUNKCJONALNOŚCI PRODUKTU**

Blisko

50%

osób wybiera  
możliwość spotkania  
z konsultantem  
w domu\*

Prawie

22%

preferuje spotkanie  
w miejscu pracy\*





PSSB  
POLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
SPRZEDAŻY  
BEZPOŚREDNIEJ

# ZALETY SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

## OSOBISTA REKOMENDACJA



### Znam – polecam!

Często konsumenci polecają sobie wielu specjalistów oferujących pewne usługi np. fryzjerów, kosmetyczki, mechaników etc. Nie inaczej jest z konsultantami firm działających w sprzedaży bezpośredniej!



**Ponad 70% konsultantów potwierdza, że zostali poleceni** swoim klientom przez osoby, z którymi mają już nawiązane relacje\*



### Zaufanie to podstawa!

Konsultant to nie anonimowy sprzedawca w sklepie. To często Twój znajomy, sąsiad, osoba godna polecenia, zaufana



Co czwarta osoba otrzymała rekomendację konsultanta od swoich znajomych, z kolei co piąta potwierdza, że konsultant to osoba z ich otoczenia, znajomy, sąsiad\*\*

**Moi Ludzie!  
Moja społeczność!**

Dzięki korzystaniu ze sprzedaży bezpośredniej często wspierasz swoją lokalną mikro przedsiębiorczość!

Wspólnie budujesz lokalną społeczność i pozwalasz rozwijać się swoim znajomym!

\* Badanie satysfakcji zawodowej sprzedawców bezpośrednich, badanie IBRIS Instytut Badań Rynkowych i Społecznych na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej

\*\*Badanie wybranych zagadnień związanych z systemem sprzedaży bezpośredniej i nowoczesnymi technologiami Edycja 2017, badanie IBRIS Instytut Badań Rynkowych i Społecznych na zlecenie Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej



PSSB  
POLSKIE  
STOWARZYSZENIE  
SPRZEDAŻY  
BEZPOŚREDNIEJ

# ZALETY SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

## SERWIS POSPRZEDAŻOWY

### CO MAJĄ ZE SOBĄ WSPÓLNEGO PONIŻSZE ZAGADNIENIA?

- Stały kontakt z klientem
- Budowanie relacji
- Polecenie sprawdzonej, godnej zaufania osoby
- Współpraca opierająca się na doświadczeniu

Serwis posprzedażowy to coś więcej niż np. reklamacja, czy gwarancja, z której masz prawo skorzystać w sklepie stacjonarnym

### CZYM JEST OBSŁUGA POSPRZEDAŻOWA?

- **Ostatni krok** w procesie sprzedaży, **który nie kończy się** wyłącznie na transakcji
- **Stale** nawet po zrealizowanym zakupie **zainteresowanie i zaopiekowanie się klientem**
- **Wsparcie i pomoc** oferowana klientom ponad
- **Najważniejszy jest klient**, jego poczucie komfortu i zadowolenia z oferowanych usług/ produktów

### O CZYM WARTO PAMIĘTAĆ:



TWÓJ  
OSOBISTY EKSPERT!  
ZAWSZE MOŻESZ  
WRÓCIĆ DO SWOJEGO  
KONSULTANTA  
Z PYTANIAM



NIE JESTEŚ  
ANONIMOWY  
– KONSULTANT  
ZNA CIEBIE  
I TWOJE  
POTRZEBY



STAŁY KONTAKT  
– SERWIS POSPRZEDAŻOWY  
NIE KOŃCZY SIĘ  
W MOMENCIE ZAWARCIA  
TRANSAKCJI – JESTEŚ  
INDYWIDUALNIE  
TRAKTOWANY



NIE WAHAJ SIĘ!  
DZIĘKI SERWISOWI  
POSPRZEDAŻOWEMU  
MOŻESZ ZAPYTAĆ  
KONSULTANTA,  
PORADZIĆ SIĘ,  
CZY DOWIEDZIEĆ SIĘ,  
JAK MOŻESZ ROZWIĄZAĆ  
SWÓJ PROBLEM



ZAPYTAJ,  
CZY KONSULTANT  
JEST JEDYNĄ OSOBĄ,  
Z KTÓRĄ MOŻESZ  
SIĘ KONTAKTOWAĆ,  
CZY JEST TAKŻE  
INFOLINIA

**Co ważne!** Obsługa posprzedażowa dotyczy wielu rodzajów produktów. Taka obsługa dotyczy nie tylko serwisu technicznego np. naprawy urządzeń, ale także np. doradztwo w zakresie doboru odpowiednich kosmetyków.