

Краткая инструкция менеджеру

по продаже выставочного оборудования или
как отличить нормального клиента от пидараза.

Приятно иметь дело с людьми, которые понимают, каким образом качественный продукт, профессионализм и охуенный сервис отличаются от дешевой подьбки, впаривания и тупого развода на бабки.

Еще более приятно, когда люди готовы за это платить.

Приведенная ниже инструкция позволит сразу отфильтровывать пидарские заезды от обращений нормальных людей.

Если звонит туловище, представляется частным лицом, или не раскрывает название конторы, или не дает служебный телефон, а только мобилу - миленько посылаем нахуй и быстренько кладем трубку. Потому что нормальный клиент не шифруется.

То же самое касается письменных запросов - когда приходит электронка с бесплатного почтовика типа mail.ru, ua.fm, ukr.net и пр. - на такое письмо мы не отвечаем и удаляем без рассмотрения. Потому что нормальный клиент имеет свой домен и собственный сайт.

Желающие поторговаться за 50 долларов при сумме заказа в 2-3 тысячи сразу летят на йух. Пиздуют нахуй стройными рядами и те, которые начинают нам втирать что в конторе Васи Пупкина то же самое стоит дешевле, причем реально за базар ответить не хотят (например показать коммерческое предложение от конторы имени Васи Пупкина). Таким друзьям мы не будем мешать пиздовать к Васе, а Васе - широко шагать им навстречу. Пусть берут на понт других. Сервис вылизывания клиента в жопу тоже денег стоит.

В том и другом случае перед нами уёбки, которые считают, что наебут всех своей узбекской хитростью. При этом они легко пробухают и проебут на блядей и не одну сотню долларов, но удуются от того, чтобы приобрести качественный продукт для своего же бизнеса. И пусть не пиздят про экономию - были бы экономными - жрали бы только кильку в томатном соусе и подтирали ачько пальцем.

Они - просто бычье и за всю свою счастливую свинскую жизнь так и не научатся нормально носить костюм, выбирать и завязывать себе галстук. Потому что диплом о высшем образовании интеллигентности не добавляет. Сосите хуй, ребята, превед вам.

Если тело на том конце провода задает типичный вопрос имбицилла "А чо у вас так все дорого?" - мило отвечаем, что наверно он в Крыму давно не отдыхал и забыл, что такое дорого. И посылаем в теплые страны поискать подешевле. Нищие, моральные уроды и невоспитанные дебилы - не наши клиенты.

Желающие получить скидку снихуя могут также пиздовать в Турцию или Китай - там любят долго ебать мозги, дать скидку и впарить фуффло. Мы блядь нормальная контора с нормальным мировоззрением. Если мы установили такую цену, то это означает, что мы не из хуя ее высосали, чтобы кого-то наебать а себе заработать на сладкое.

Наебывать клиента, как и тратить свое время на торговлю с ним - для нас дороже, поэтому мы не делаем как ни первого, так и ни второго. Мы знаем себе реальную цену, знаем, как мы относимся к работе. Если бы так относились к работе те, кто ебет нам мозги - Украина давно бы уже была на первом месте среди стран-лидеров.

Мы не втюхиваем клиенту говно. Дешевые понты - не наш профиль. Все, что мы ему предлагаем - отменного качества за которое мы можем подписаться в любое время блядь дня и ночи. Мы не пересматриваем задним числом свои договоренности, как это любят делать хитровыебанные конторы когда сталкиваются с трудностями и никогда не отказываемся от устных обещаний. Мы реальные пацаны и за базар отвечаем. Бывает так, что иногда и в ущерб себе.

Еще один прикол. Есть категория уродов, которая понавписывает счетов в куче контор а потом выбирает, где дешевле. В конце-концов просто исчезает, даже не извинившись и не попросив аннулировать счет. Вот это пидары редкостные. Их, блядь, бизнесу не учили и правилам приличия в бизнесе тоже. Их сразу в черный список и при повторном обращении в компанию вежливо слать нахуй предварительно сообщив, что наша компания с их конторой не работает и работать не будет.

Правило железное - взял счет - плати немедленно. Не готов платить или раздумываешь - проси коммерческое предложение.

О сроках реакции на внешние раздражители

Входящий запрос мылом - 10 минут на то, чтобы подтвердить получение запроса (ответным мылом или звонком клиенту), не более 20 минут на ответ по существу (включая оферту).

В более сложных случаях - не более 3 часов. На все письма должен быть дан ответ в день их получения, хоть блядь ночуйте на работе.

Ответ на входящий телефонный звонок - не позднее 3 гудка в трубке клиента, перевод на нужного сотрудника - не более 15 секунд.

Время на выписку счета и отправки его клиенту - не более 10 минут с момента требования.

Ответ на входящий запрос делается тем же самым видом связи - если получена электронка - ответ мылом, если получен факс - факсом, если это письмо - подтверждение о получении и ответ - факсом, оригинал немедленно почтой. На входящие факсы отвечаем в день получения.

Если не укладываетесь в сроки - сушите весла - пиздец зарплате. И не говорите, блядь, что вы этого не знали.

Ознакомлен:



Национальная Рекламная Группа /BMSG

ЭКСПОШОП Украина
является торговой маркой
Национальной Рекламной Группы.

За дополнительной информацией обращайтесь к нашему сайту:

www.exposhop.com.ua