

«Не интересно»: 8 рабочих реакций

Что говорить, когда клиент отмахивается на холодном звонке. Распечатай и держи перед звонками.

- ✗ «Но позвольте рассказать о нашем продукте...»
- ✓ **«Понял. А что именно не интересно - само предложение или формат звонка?»**
Вопрос заставляет клиента объяснять, а не отказывать.
- ✗ «У нас уникальная платформа на рынке...»
- ✓ **«Компании X и Y из вашей отрасли столкнулись с [проблема]. Если это не про вас - скажите, я положу трубку.»**
Конкретика + право на отказ ломают паттерн «очередной спамер».
- ✗ «Могу я назначить встречу на следующую неделю?»
- ✓ **«Согласен, звонок без предупреждения - не лучший формат. Один вопрос: вы используете [технология] или смотрите на альтернативы?»**
Признание неудобства снимает напряжение.
- ✗ «Могу я отправить вам презентацию на почту?»
- ✓ **«Понял. Могу отправить одно письмо с конкретным кейсом по вашей отрасли? Если не заинтересует - больше не беспокою.»**
«Одно письмо» и «больше не беспокою» - конкретные обязательства.
- ✗ «А вы знаете, что мы лидеры рынка...»
- ✓ **«Я звоню не всем. Звоню конкретно вам, потому что [причина: отрасль, размер, событие].»**
Персонализация отличает холодный звонок от массового.
- ✗ «Но мы помогли уже 100 компаниям...»
- ✓ **«Если коротко - [одна фраза сути]. Не про вас - скажите, экономлю ваше время.»**
20 секунд на суть + право отказаться.
- ✗ «Давайте я расскажу за две минуты...»
- ✓ **«Понимаю. Когда логично вернуться к разговору - через месяц, квартал?»**
Если это timing, а не отказ - договаривайтесь о следующем контакте.
- ✗ «Хорошо, до свидания» (сразу после первого «не интересно»)
- ✓ **Переформулировать один раз. Если повторяет «нет» - «Понял, спасибо за время. Хорошего дня.»**
Одна попытка переформулирования отделяет рефлекс от реального отказа.



Полная статья на блоге:

vozrazheniesnyato.pf/blog/rabota-s-vozrazheniyami/ne-interesno-refleks-ne-verdikt

Отсканируйте QR-код или откройте ссылку на смартфоне

Отработай возражение «Не интересно» с ИИ-клиентом

AI спорит как настоящий клиент. Голосом. После звонка — разбор по 5 критериям с конкретными рекомендациями. Бесплатный тариф: 150 сценариев, без ограничений по времени.

Связанные сценарии в тренажёре:

- Нет времени говорить - Осторожный клиент
- Мне это не нужно - Скептический покупатель
- Не буду с вами работать - Нерешительный менеджер



Зарегистрируйся за 30 секунд:

lk.vozrazheniesnyato.rf/register

Бесплатный тариф: 150 сценариев,
без ограничений по времени. Без карты.