

Exceptional Experience

DEMO PROCESS / กระบวนการสาธิต



วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพการขาย

You must promote the robotic cleaners as your primary choice of cleaner

คุณต้องผลักดันให้หุ่นยนต์ทำความสะอาดเป็นตัวเลือกหลักในการทำความสะดวกสบายน้ำ

You must demonstrate the cleaner in the customers pool

คุณต้องไปแสดงวิธีการทำความสะอาดในสระว่ายน้ำของลูกค้า

Create desire (the want) to own

ทำให้ลูกค้าเกิดความ ต้องการ อยากรับเป็นเจ้าของ

What don't they like about cleaning their pool?

อะไรคือสิ่งที่ลูกค้าไม่ชอบในการทำความสะดวกสบายน้ำ?

People pay more for “I want” than “I need” – Don't assume!!!

อย่าคิดแทนลูกค้าว่าจะต้อง จ่ายเงินมากขึ้น!!!

Demo , Demo, Demo - Always Demo Top Class S300i or M500

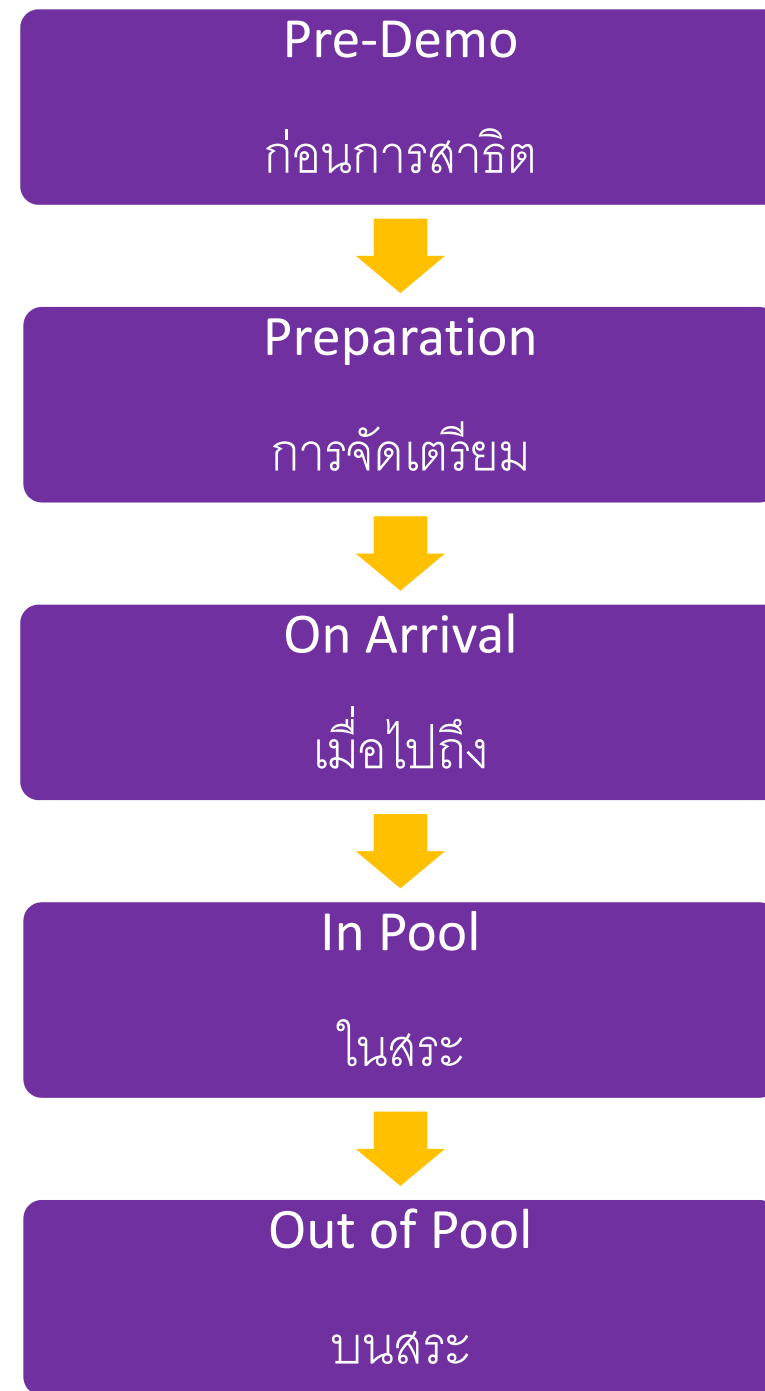
เริ่มต้น สาธิต และ สาธิต สาธิตรุ่นที่ดีที่สุด เช่น S300i หรือ M500 ทุกครั้ง

Top down selling apporoach

ขายจากรุ่นที่ดีที่สุดลงมารุ่นที่ถูกที่สุด

Demo Process

กระบวนการสาธิต



Be organized and look professional เตรียมความพร้อมอย่างมืออาชีพ

• 1. Pre-Demo..ก่อนสาธิต

1. Make sure decision maker is going to be there
แน่ใจว่าผู้มีอำนาจตัดสินใจอยู่ด้วย
2. Find out pool type before the you arrive
หาข้อมูลของประเภทสระก่อนจะไปถึง
 - Length ความยาว
 - Surface พื้นผิว
 - Powerpoint access การใช้พาวเวอร์พอยท์
3. How do they currently clean their pool?
ปัจจุบันลูกค้าทำความสะอาดสระอย่างไร
4. What problems do they have with their current cleaner?
ลูกค้ามีปัญหากับการทำความสะอาดสระอย่างไร
5. Get a feel for their budget?
ประเมินงบประมาณจากท่าทีของลูกค้า
6. Understand their problems and prepare to
ทำความเข้าใจกับปัญหาและเตรียมความพร้อม
 - talk about how the robot can fix
 - พูดคุยเกี่ยวกับการแก้ไขปัญหาคด้วยหุ่นยนต์สามารถแก้ไขได้
 - their problems ปัญหาของลูกค้า
 - Do your homework! ทำการบ้าน



Be organized and look professional เตรียมความพร้อมอย่างมืออาชีพ

• 2. Preparation การเตรียมการ

1. My demo robot is in good and presentable condition หุ่นยนต์สำหรับสาธิตอยู่ในสภาพดีและเรียบร้อย
2. Filter Very Clean ใส่มากสะอาดมากๆ
3. Have some ph test strips with you. The PH should be between 6.8 and 7.4 for robot to climb ควรมีแถบทดสอบค่า pH ค่า PH ควรอยู่ระหว่าง 6.8 ถึง 7.4 เพื่อให้หุ่นยนต์จะไต่ขึ้น
4. Always demo the S 300i – you can always come down!
เริ่มต้นสาธิตตัวที่ดีที่สุด เช่น S300i – คุณยังสามารถนำเสนอรุ่นที่ถูกลง

• 3. At arrival เมื่อถึงที่หมาย

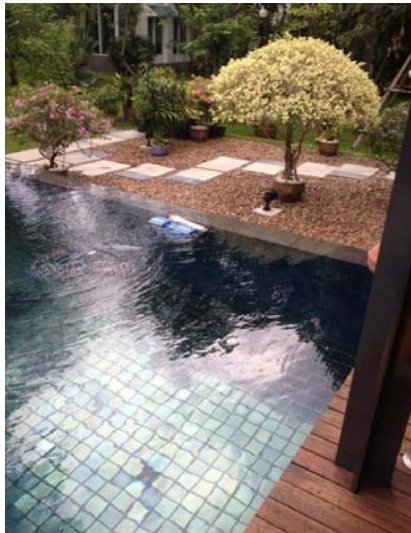
1. Show customer the cleaner – basic features
แสดงให้ลูกค้าเห็นถึงความสะอาด - คุณลักษณะพื้นฐาน
2. Show them the clean filter
แสดงให้ลูกค้าเห็นว่าใส่มากสะอาด
3. Ask them **“Do you think your pool is clean?”**
ถามว่า **“คุณลูกค้าคิดว่าสระว่ายน้ำของคุณลูกค้าสะอาดหรือไม่”**
 - Set the robot up at the centre of the pool ปลอยหุ่นยนต์ที่กลางสระ



Be organized and look professional เตรียมความพร้อมอย่างมืออาชีพ

• 4. In Pool ในสระ

1. DON'T TALK TOO MUCH อย่าพูดมากเกินไป
2. Drive Manually to far wall บังคับหุ่นยนต์ไปที่กำแพง
3. Climb wall and manually drive across as far as possible บังคับให้หุ่นยนต์ไต่กำแพงให้ได้ไกลที่สุด
4. Drive Manually to bench – and drive along it บังคับด้วยมือไปที่ม้านั่ง - และบังคับให้ไต่ไปบนม้านั่ง
5. Hand remote to the owner ส่งรีโมทไปให้เจ้าของสระ
6. After 5 mins, change back to automatic setting – no phone
หลังจาก 5 นาทีเปลี่ยนกลับเป็นการตั้งค่าอัตโนมัติ - อย่าใช้โทรศัพท์
7. Explain then the App/remote control features while the cleaner is working in pool
อธิบายคุณลักษณะแอปพลิเคชัน รีโมทคอนโทรลในขณะที่ทำความสะอาดในสระ



Be organized and look professional เตรียมความพร้อมอย่างมืออาชีพ

• 5. Out of Pool บนสระ

1. Show them how dirty the bag is
แสดงให้ลูกค้าเห็นว่าไส้กรองสกปรกได้อย่างไร
2. "I thought you said the pool was clean"
"ฉันคิดว่าคุณลูกค้าบอกว่าสระว่ายน้ำสะอาด"
3. Show them how easy it is to clean the bag
แสดงให้เห็นว่าไส้กรองทำความสะอาดง่าย
4. Which one would you like?
ถามลูกค้าว่ารุ่นไหนที่ลูกค้าชอบ



Suggestion ข้อเสนอแนะ

- Call them back after 3 days

โทรหาลูกค้าหลังจากผ่านไป 3 วัน

- Positive response – ask for testimonial and subsequent referral

ตอบสนองในเชิงบวก - ขอคำรับรองและใช้อ้างอิงในครั้งต่อไป

- Build testimonial folder

สร้างโฟลเดอร์ข้อความรับรอง

- Use this testimonial folder for support in future sales

ใช้โฟลเดอร์ข้อความรับรองนี้เพื่อสนับสนุนการขายในอนาคต

Suggestion ข้อเสนอแนะ

- Call them back after 3 days

โทรหาลูกค้าหลังจากผ่านไป **3** วัน

- Positive response – ask for testimonial and subsequent referral

ตอบสนองในเชิงบวก - ขอคำรับรองและใช้อ้างอิงในครั้งต่อไป

- Build testimonial folder

สร้างโฟลเดอร์ข้อความรับรอง

- Use this testimonial folder for support in future sales

ใช้โฟลเดอร์ข้อความรับรองนี้เพื่อสนับสนุนการขายในอนาคต