



«Оплата частинами» – це ключ, що відкриває клієнтам шлях до великих купівель.

Як клієнт може перевірити ліміт за сервісом

У мобільному застосунку [Приват24](#), скориставшись меню «Сервіси – Кредити – Оплата частинами».

Як пропонувати «Оплату частинами», щоб покупці сказали «так»?

➤ Пропонуйте рішення, а не просто послугу

Я бачу, що вам дуже сподобався цей телевізор. Якщо ціна здається зовеликою, дозвольте я вам покажу, як його можна придбати без навантаження на бюджет, оформивши «Оплату частинами». Наприклад, щомісячний платіж становитиме лише [сума] гривень.

➤ Використовуйте принцип «зменшення ціни»

Ця пральна машина коштує [сума] гривень, але її можна придбати за [сума] гривень на місяць. Це зручно, адже не потрібно відкладати велику купівлю.

➤ Зробіть пропозицію частиною розмови

Цей ноутбук – чудовий вибір, а з «Оплатою частинами» ви можете почати користуватися ним уже сьогодні, не маючи всієї суми відразу.

➤ Заохочуйте купівлю, а не просто інформуйте

Цей інструмент ідеально підійде для вашого проєкту, а завдяки «Оплаті частинами» ви можете взяти ще й додатковий набір насадок, не переплачуючи.

➤ Фокус на емоціях та бажаннях

Не відкладайте задоволення на потім. Купуйте те, що давно хотіли, уже сьогодні! А «Оплата частинами» дозволить насолоджуватися покупкою без зайвого фінансового навантаження.

➤ Фокус на конкретній пропозиції

[Назва товару] може належати вам уже сьогодні. Просто оформте «Оплату частинами» та насолоджуйтеся покупкою.

Легких продажів і задоволених покупців!

