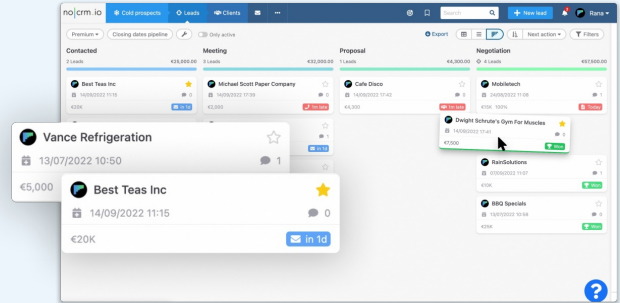


Скрипт за продажба на недвижими имоти

no|crm.io

Try the #1 CRM for Cold Calling & Outbound Sales Teams

- ✓ Easy-to-use CRM, 100% build for Salespeople.
- ✓ CRM optimized for Cold Calling & Outbound Sales
- ✓ Customize your sales script & use directly from noCRM



Start Free Trial

Learn more

You can fully customize this script to fit your unique needs for free.
[Click here to edit, delete or add new blocks to your script.](#)

Добре дошли!

Добре дошли в нашия **безплатен скрипт за обаждания**, който ще ви помогне **по-добре да квалифицирате евентуалните си клиенти** и да спечелите нови!

Създадохме **пример за скрипт за обаждания**, посветен на проучването на клиенти с цел продажба на недвижимите имоти, за да ви помогнем да създадете добро **бизнес представяне** и да не пропускате никаква информация.

Можете да следвате инструкциите ни и да персонализирате **скрипта за по-успешни обаждания без предварителна уговорка** в зависимост от нуждите си: редактирайте вече наличните блокове или изтрийте и добавете други блокове с помощта на менюто вдясно (плъзнете и пуснете елементите, от които имат нужда вашите специалисти по продажбите).

Въведение в обаждането:

- Здравейте! Казвам се **(вашето име)**.
- Обаждам се във връзка с вашия недвижим имот **(XXX)**.
- Аз съм **(вашата длъжност + име на агенцията)** и бих искал да проверя дали имате няколко минути на разположение, за да обсъдим проекта и нуждите ви и да видим как може да ви бъдем полезни.

- **Кратко бизнес представяне:** Нашата агенция е: описание с 1 – 2 изречения на вашата агенция (силни страни и надеждност).
- **(Ако не):** Добре. Свободни ли сте на **(date)**, за да ви се обадя отново?
- **(Ако да):** Продължете с въпросите и елементите от скрипта.

Не забравяйте да се усмихвате: човекът от отсрещната страна ще го усети!

Данни за недвижимия имот

Вид недвижим имот — Апартамент? Самостоятелна къща? Къща на калкан? Обект за търговия на дребно? Земя?

Размер на недвижимия имот

Адрес

Причина за продажба — Защо е взето решение за продажба? Кога е взето решението?

Информация за връзка: Разберете с кого разговаряте

Роля — Вие ли сте собственик на недвижимия имот? Има ли други, които участват в процеса на вземане на решение?

Време/бюджет

Време — Начална дата на продажба? Дата на преместване?

Цена или бързина? — Кое е с по-голям приоритет - продажната цена или бързината на трансакцията?

Опитвали ли сте се да продавате сами? — (Обмисля ли лицето вариант да продава сам/а?)

От колко време недвижимият имот е обявен за продажба?

Исключителни права — Кои други агенции продават имота?

Продажна цена — Очаквания относно продажната цена?

Предимства

- Реалистични очаквания относно продажната цена
- Приема размера на комисионата
- Исключителни права
- Няма време да се занимава с продажбата

Недостатъци

- Просто тест за директна продажба
- Без изключителни права
- Не е единственият собственик
- Иска да преговаря относно комисионата

[Безплатен генератор на скриптове за продажби](#), предлагано от [noCRM.io](#) приложението за проучване на клиенти при

продажби