

Скрипт за B2B продажба

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 B2B клиенти, 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**) и работя като (**длъжност + име на фирма**).
- „**Кратко бизнес представяне**“ (**име на фирмата**) е решение за/Ние специализираме в... Опишете вашата фирма с не повече от едно-две изречения, като посочите с какво се занимава и какви проблеми разрешава.
- Имате ли няколко минути, за да обсъдим това (**Идентифицирана ПОТРЕБНОСТ на фирмата**) ?

- **(Ако не):** Добре, свободни ли сте на (дата), за да ви се обадя отново?
- **(Ако да):** Продължете с въпросите и елементите на скрипта.

Не забравяйте да се усмихвате: вашият евентуален клиент ще го усети!

Информация за връзка

Позиция — Каква длъжност заемате?

Местоположение — Къде се намирате? (държава, регион, град)

Роля в организацията — За какво отговаряте? Кой в момента отговаря за този вид услуга? Кой друг участва в процеса на вземане на решения?

Информация за фирмата

Фирмена дейност — Разкажете ми за вашата фирма/Колко души работят там?

Продукт/услуги — Какъв продукт или услуга продавате?

Типология на клиентите/профил на купувача — Какви са приходите на фирмата? Къде се осъществяват? Кой са вашите клиенти

Мотивация/потребности

Необходимо е описание — Защо търсите този вид услуга?

Слаби места/предизвикателства — Какво не работи добре сега? Какво още ви е необходимо?

Въведено решение — Какво решение използвате в момента?

Време/бюджет

Приоритет — Приоритет ли е решаването на този проблем за бизнеса? Защо сега?

Приблизителна оценка на времето — Планиране/ангажирате ли се да въведете това? Какъв е вашият срок за изпълнение?

Конкуренти — Работите ли с конкуренти? Да/Не - Кои? Търсите ли други решения? Да/Не - Какви?

Бюджет — Какъв е ориентировъчният ви бюджет?

Следващи стъпки — Определете следващи стъпки

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

продажби