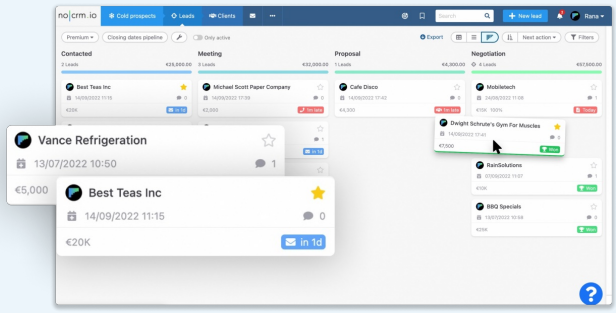
Sales script generator

B2B-salgsmanuskript

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.

Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.

Velkommen!

Velkommen til vores **gratis opkaldsmanuskript**, der hjælper dig med at **bedre kvalificere dine kundeemner** og få flere kunder!

Vi har lavet **et eksempel på et opkaldsmanuskript** dedikeret til B2B-prospektering for at hjælpe dig med at skabe en god **salgstale** og ikke glemme nogen oplysninger.

Du kan følge vores instruktioner og tilpasse **dit manuskript til at foretage vellykkede opsøgende samtaler** efter dine behov: Rediger de allerede eksisterende blokke, eller slet og tilføj andre blokke ved hjælp af menuen til højre (træk og slip de elementer, som dine sælgere har brug for).

Introduktion til din opringning:

- Hej, mit navn er **(dit navn)** og jeg arbejder som **(jobtitel + virksomhedsnavn)**.
-
- **"Elevator Pitch" (Virksomhedens navn)** er en løsning til/ Vi specialiserer os i... Hold beskrivelsen af din virksomhed på mellem en og højst to sætninger og angiv, hvad den gør, og hvilket problem den løser.
- Har du et par minutter til at drøfte **(Virksomhedens identificerede BEHOV)**?
-

- **(Hvis nej)**: Okay, har du tid den (dato), så jeg kan ringe tilbage?
- **(Hvis ja)**: *Fortsæt med spørgsmålene og elementerne i manuskriptet.*

Glem ikke at smile: din potentielle kunde kan høre det!

Kontaktoplysninger:

Stilling — Hvad er din stillingsbetegnelse?

Placering — Hvor befinder du dig? (Land, region, by)

Rolle i organisationen — Hvad er du ansvarlig for? Hvem er i øjeblikket ansvarlig for denne type tjenesteydelser? Hvem er ellers involveret i beslutningsprocessen?

Oplysninger om virksomheden

Virksomhedens aktivitet — Fortæl mig om din virksomhed / Hvor mange personer arbejder der?

Produkt / tjenesteydelser — Hvilket produkt eller hvilken tjenesteydelse sælger du?

Kundetype / Køberprofil — Hvad er virksomhedens omsætning? Hvor foregår det? Hvem er dine kunder

Motivation / behov

Beskrivelse af behov — Hvorfor søger du denne type tjenesteydelse?

Problemer/udfordringer — Hvad fungerer ikke nu? Hvad har I ellers brug for?

Eksisterende løsning — Hvilken løsning bruger du i øjeblikket?

Tidsplan/budget

Prioritet — Er løsningen af dette problem en prioritet for virksomheden? Hvorfor nu?

Skøn over tidsplanen — Planlægning / er du engageret i at få dette gennemført? Hvad er din tidslinje for gennemførelsen?

Konkurrenter — Samarbejder I med konkurrenterne? Ja/ Nej - Hvem? Kigger I på andre løsninger? Ja/ Nej - Hvem?

Budget — Hvad er dit anslåede budget?

Næste trin — Definer de næste trin

Gratis salgsmanuskriptgenerator, tilbydes af noCRM.io salgsprospekteringsappen