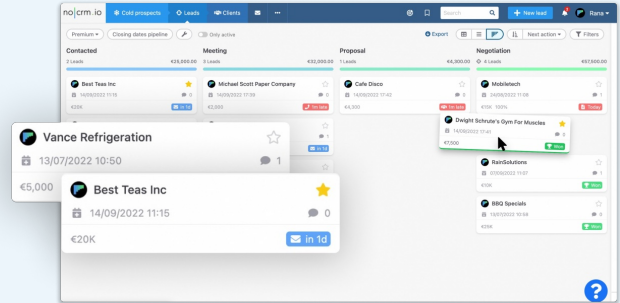


Salgsmanuskript til salg af fast ejendom

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.](#)

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 ejendomsmæglerprospektering 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)**.
- Jeg kontakter dig angående din ejendom **(XXX)**.
- Jeg er **(navn på din stilling + navn på dit bureau)** og jeg vil gerne vide, om du har et par minutter til at drøfte dit projekt, dine behov og se, hvordan vi kan hjælpe dig.
- **Elevator Pitch:** Vores bureau er: beskrivelse i en eller to sætninger af jeres bureau (stærke sider og troværdighed).
- **(Hvis nej):** OK, har du tid på **(dato)**, så jeg kan ringe tilbage til dig?

- **(Hvis ja):** Fortsæt med spørgsmålene og elementerne i manuskriptet.

Glem ikke at smile: din interviewperson vil høre det!

Oplysninger om ejendommen

Ejendomstype — Lejlighed? Fritliggende hus? Rækkehus? Butik? Land?

Ejendommens størrelse

Adresse

Årsag til salg — Hvorfor beslutningen om at sælge? Hvornår blev beslutningen truffet?

Kontaktoplysninger: Forstå, hvem du taler med

Rolle — Er du ejer af ejendommen? Er andre personer involveret i beslutningsprocessen?

Tidsplan/budget

Tidsplan — Startdato for salget? Flyttedato?

Pris eller hastighed ? — Hvad er prioriteringen mellem salgspris og hurtighed af handlen?

Har du selv forsøgt at sælge? — (Overvejer personen at sælge på egen hånd?)

Hvor længe har ejendommen været til salg?

Eksklusivitet — Hvilke andre bureauer har ejendommen til salg?

Salgspris — Forventninger vedrørende salgsprisen?

Fordele

- Realistiske forventninger til salgsprisen
- OK med salærets størrelse
- Eksklusivitet
- Har ikke tid til at stå for salget

Ulemper

- Bare en test for et direkte salg
- Ingen eksklusivitet
- Er ikke den eneste ejer
- Ønsker at forhandle salær

[Gratis salgsmanuskriptgenerator](#), tilbydes af [noCRM.io](#) salgsprospekteringsappen