Sales script generator

„Verslas verslui“ (B2B) pardavimo scenarijus

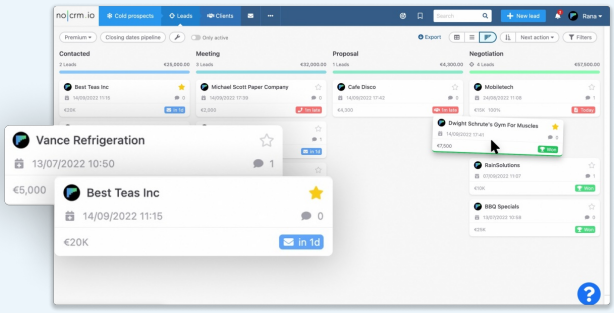
no|crm.io

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.

Pasisveikinimas

Sveikiname pasirinkus mūsų **nemokamą skambučio scenarijų**, kuris padės jums **efektyviau kvalifikuoti potencialius klientus** ir pelnyti dar daugiau sandorių!

Mūsų parengtas **skambučio pavyzdys** skirtas ieškoti potencialių klientų B2B sektoriuje ir padės jums parengti efektyvią **trumpą pardavimų kalbą** nepraleidžiant jokios informacijos.

Galite laikytis mūsų nurodymų ar pritaikyti scenarijų **savo poreikiams, kad jūsų šaltieji skambučiai būtų kuo efektyvesni**: redaguoti ar šalinti esamus blokus, įtraukti naujus blokus naudodamiesi dešinėje esančiu meniu (kompiuterio pele nuvilkdami jūsų pardavėjams reikalingus elementus).

Susipažinimas su pašnekovu:

- Laba diena, mano vardas **(jūsų vardas)** ir esu **(pareigų pavadinimas + bendrovės pavadinimas)**.
- **„Pridėtinės vertės pasiūlymas“ (Bendrovės pavadinimas)** siūlo sprendimą / Mes specializuojamės... Apibūdinkite bendrovę ne daugiau kaip vienu ar dviem sakiniais, papasakodami, ką veikia bendrovė ir kokias problemas sprendžia.
- Norėčiau paprašyti jūsų kelių minučių, kad galėtume aptarti **(Nustatytas bendrovės POREIKIS)**?
- **(Jei ne)**: Supratau, galbūt galėčiau jums paskambinti (data)?

- **(Jei taip)**: *Pereikite prie klausimų ir scenarijaus dalių.*

Nepamirškite šypsotis – potencialus klientas tai girdės!

Kontaktinė informacija

Pareigos — Koks yra jūsų pareigų pavadinimas?

Vieta — Kur esate įsikūrę? (Šalis, apskritis, miestas)

Pareigos organizacijoje — Už ką esate atsakingas (-a)? Kas šiuo metu yra atsakingas (-a) už šio tipo paslaugą? Kas dar dalyvauja sprendimo priėmimo procese?

Informacija apie bendrovę

Bendrovės veikla — Papasakokite apie savo bendrovę / Kiek ji turi darbuotojų?

Produktas / paslaugos — Kokį produktą ar paslaugą parduodate?

Klientų tipologija / pirkėjo profilis — Kokios yra bendrovės pajamos? Kur vykdoma veikla? Kas yra jūsų klientai

Motyvacija / poreikiai

Poreikio aprašymas — Kodėl ieškote tokio tipo paslaugos?

Probleminiai klausimai / iššūkiai — Kas šiuo metu neveikia? Ko dar jums reikia?

Esamas sprendimas — Kokį sprendimą naudojate šiuo metu?

Laikas / biudžetas

Prioritetas — Ar šios problemos sprendimas yra prioritetinis šiam verslui? Kodėl dabar?

Laiko įvertinimas — Planavimas / ar esate pasiryžę tai įgyvendinti? Kokie yra jūsų numatomi terminai?

Konkurentai — Ar dirbate su konkurentais? Taip / ne – Su kuo? Ar svarstote kitokius sprendimus? Taip / ne – Su kuo?

Biudžetas — Koks yra jūsų numatomas biudžetas?

Kiti žingsniai — Apibrėžkite kitus žingsnius

Nemokamas pardavimo scenarijaus generatorius, siūlomas noCRM.io potencialių klientų paieškos programėlėje