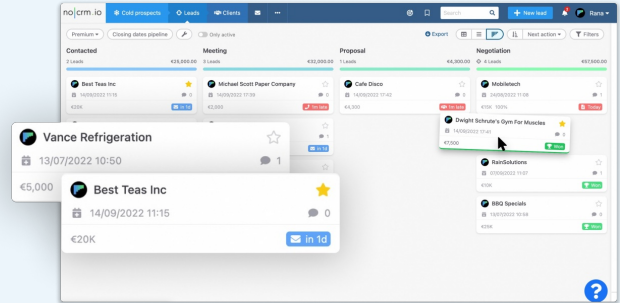


B2B értékesítési szkript

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.](#)

Üdvözljük!

Üdvözljük az **ingyenes hívásszkriptben**, amely segít Önnek **a potenciális ügyfeleket jobban minősíteni** és több ügyfelet szerezni!

Készítettünk egy B2B-ügyfélszerzéshez kifejlesztett **hívásszkriptpéldát**, amely segít egy jó **sales bemutató** elkészítésében és a fontos információk észben tartásában.

Ön követheti a javaslatainkat és saját igényei szerint testreszabhatja **a szkriptjét, hogy hideghívásai sikeresek legyenek**: szerkesztheti vagy törölheti a már meglévő blokkokat, és a jobb oldali menü segítségével hozzáadhat újakat (húzza a kívánt helyre azokat az elemeket, amelyekre az értékesítőnek szüksége van).

Hívásbevezetés:

- Üdvözlöm, a nevem **(az Ön neve)** és a(z) **(vállalat neve pozíció)** munkatársa vagyok.
- **„Elevator Pitch”**: **A(z) (vállalat neve)** megoldást kínál/ Szakértője a... Fogja 1-2 mondat hosszúságra a cége leírását, hogy mivel foglalkoznak és milyen problémára nyújtanak megoldást.
- Van néhány perce, hogy átbeszéljük a(z) **(vállalat azonosított IGÉNYÉT)**?
- **(If no)**: Rendben, alkalmas Önnek (dátum) egy visszahívásra?
- **(Ha igen)**: *Folytassa a szkript kérdéseivel és elemeivel.*

Ne felejtсен el mosolyogni, a potenciális ügyfél érezni fogja!!

Elérhetőség

Pozíció — Mi az Ön beosztása?

Hely — Hol található? (Ország, régió, város)

A szervezetben betöltött pozíció — Milyen területért felelős? Jelenleg ki a felelős az ilyen típusú szolgáltatásért? Még kik vesznek részt a döntéshozatali folyamatban?

Céginformáció

Vállalati tevékenység — Meséljen a cégéről / Hány ember dolgozik ott?

Termék / Szolgáltatások — Milyen terméket vagy szolgáltatást értékesítenek?

Ügyféltípológia / vevői profil — Mekkora a cég bevétele? Hol működnek? Kik az ügyfelek

Motiváció / Igények

Leírásra van szükség — Miért keres ilyen típusú szolgáltatást?

Problémás pontok / kihívások — Mi az, ami most nem működik? Mire van még szüksége?

Aktuálisan használt megoldás — Jelenleg milyen megoldást használnak?

Időzítés / Költségvetés

Prioritás — Ennek a problémának a megoldása prioritást élvez a vállalkozás számára? Miért most?

Időzítésbecslés — Tervezés / elkötelezett a megvalósítás mellett? Mi az implementáció ütemterve?

Versenytársak — Együttműködik versenytársakkal? Igen/Nem - Ki? Más megoldásokat is keres?
Igen/Nem - Ki?

Költségvetés — Mi a becsült költségkerete?

Következő lépések — Határozza meg a következő lépéseket

[Ingyenes értékesítészkript-generátor](#), ajánló: [noCRM.io](#), a potenciális ügyfeleket megszólító alkalmazás