

B2B értékesítési szkript

👋 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 értékesítőinek 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 felejtse 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