

# B2B prodejní skript

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.](#)

## Vítejte!

Vítejte v našem **bezplatném skriptu hovorů**, který vám pomůže **lépe kvalifikovat vaše potenciální zákazníky** a získat více zákazníků!

Vytvořili jsme **skript hovoru příklad** věnovaný B2B prospektingu, který vám pomůže vytvořit dobrou **propagaci prodeje** a nezapomenete na žádné informace.

Můžete se řídit našimi pokyny a upravit **svůj skript tak, aby úspěšné studené hovory**, podle vašich potřeb: upravte již existující bloky nebo odstraňte a přidejte další bloky pomocí nabídky napravo (přetáhněte prvky, které vaši prodejci potřebují).

## Úvod k vašemu hovoru:

- Dobrý den, jmenuji se **(vaše jméno)** a pracuji jako **(pracovní pozice + název společnosti)**.
- **„Elevator Pitch“ (název společnosti)** je řešením/ Specializujeme se na... Popis vaší společnosti uveďte maximálně v rozmezí jedné až dvou vět a uveďte, co dělá a jaký problém řeší.
- Máte pár minut na projednání **(Zjištěná POTŘEBA společnosti)**?
- **(Pokud ne)**: Dobře, jste v (datum) k dispozici, abych vám mohl zavolat zpět?
- **(Pokud ano)**: *Pokračujte otázkami a prvky skriptu.*

**Nezapomeňte se usmívat: váš potenciální zákazník to uslyší!**

## Kontaktní informace

**Pozice** — Jaké je vaše pracovní zařazení?

**Umístění** — Kde sídlíte? (země, region, město)

**Role v organizaci** — Za co jste zodpovědní? Kdo je v současné době zodpovědný za tento typ služeb? Kdo další se účastní rozhodovacího procesu?

## Informace o společnosti

**Činnost společnosti** — Řekněte mi o své společnosti / Kolik lidí tam pracuje?

**Produkt / Služby** — Jaký produkt nebo službu prodáváte?

**Typologie klientů / Profil kupujícího** — Jaké jsou příjmy společnosti? Kde se to dělá? Kdo jsou vaši klienti

## Motivace / Potřeby

**Potřebujete popis** — Proč vyhledáváte tento typ služby?

**Body bolesti / výzvy** — Co teď nefunguje? co ještě potřebujete?

**Řešení na místě** — Jaké řešení v tuto chvíli používáte?

## Načasování / rozpočet

---

**Přednost** — Je řešení tohoto problému pro firmu prioritou? Proč teď?

**Odhad načasování** — Plánujete / jste odhodláni to zavést? Jaký je váš časový plán implementace?

**Soutěžící** — Spolupracujete s konkurencí? Ano/Ne - kdo? Hledáte jiná řešení? Ano/Ne - kdo?

**Rozpočet** — Jaký je váš odhadovaný rozpočet?

**Další kroky** — Definujte další kroky

[Bezplatný generátor prodejních skriptů](#), kterou nabízí [noCRM.io](#) aplikace pro vyhledávání zákazníků