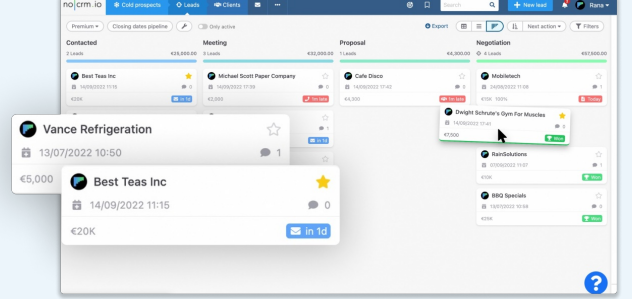


B2B Satış Senaryosu

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.](#)

Hoşgeldiniz!

Potansiyel müşterilerinizi **daha iyi tanımlamada** size yardım edecek **ücretsiz arama senaryomuza** hoş geldiniz!

İyi bir satış konuşması **ortaya koymanız ve** hiçbir bilgiyi atlamamanız amacıyla **B2B müşteri** araştırmasına yönelik bir arama senaryosu oluşturduk.

Talimatlarımızı takip edebilir **ve ihtiyaçlarınız doğrultusunda başarılı** soğuk aramalar yapmak için senaryonuzu kişiselleştirebilirsiniz: halihazırda var olan öbekleri düzenleyin ya da silin ve sağdaki menüyü kullanarak farklı öbekler ekleyin (satıcılarınızın ihtiyaç duyduğu parçaları sürükleyip bırakın).

Aramaya giriş:

- Merhaba, adım **(isminiz)** ve **(şirket ismi ve iş unvanınız)** olarak çalışıyorum.
- **"Değerlendirici Kısa Sunum" (Şirket Adı)** için bir çözüm sunar/Biz uzmanız. Şirket tanımınızı firmanızın ne yaptığını ve hangi sorunu çözdüğünü en fazla bir iki cümleyle belirtin.
- Görüşmek için birkaç dakikanız var mı **(Şirketin tanımlı İHTİYACI)?**
- **(yoksa):** Peki, (tarih) sizi geri arasam müsait olur musunuz?
- **(Evet ise):** *Senaryonun soruları ve parçalarıyla devam edin.*

Gülümsemeyi unutmayın: konuştuğunuz kişi bunu hissedecektir!

İletişim bilgisi

Pozisyon — İş yerindeki unvanınız nedir?

Konum — Nerede yaşıyorsunuz? (Ülke, Bölge, Şehir)

Organizasyondaki rolü — Sorumluluğunuz neyi kapsıyor? Bu tür bir hizmetten halihazırda kim sorumlu? Karar verme sürecine dahil olan başka kim var?

Şirket bilgisi

Şirket faaliyeti — Şirketiniz hakkında bana bilgi verin / Orada kaç kişi çalışıyor?

Ürün / Hizmetler — Hangi ürünü ya da hizmeti satıyorsunuz?

Müşteri Tipolojisi / Alıcı profili — Şirketin geliri ne kadar? Nerede iş yapıyor? Müşterileriniz kimler?

Motivasyon / İhtiyaçlar

Açıklama gerekiyor — Neden böyle bir hizmet istiyorsunuz?

Sıkıntılı durumlar / zorluklar — Şu anda işlemeyen şey nedir? Başka neye ihtiyacınız var?

Yerinde çözüm — Şu anda hangi çözümü uyguluyorsunuz?

Zamanlama / Bütçe

Öncelik — Bu sorunu çözmek işyeri için öncelikli mi? Neden şimdi?

Zamanlama tahmini — Planlama / bunu düzeltmeye kararlı mısınız? Uygulama için zaman çizelgeniz ne şekildedir?

Rakipler — Rakiplerle çalışıyor musunuz? Evet/Hayır - Hangileriyle? Başka çözüm yolları arıyor musunuz? Evet/Hayır - Kimlerle?

Bütçe — Tahmini bütçeniz ne kadar?

Bir sonraki adımlar — Bir sonraki adımları belirtin