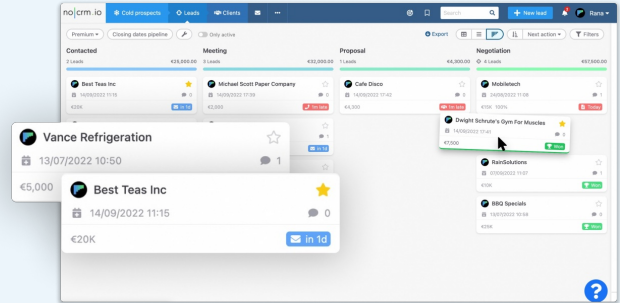


Salgsskript for reklame-/mediebyråer

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.](#)

Velkommen!

Velkommen til vårt **gratis samtaleskript** for å hjelpe deg **med å enklere kvalifisere potensielle kunder** og få flere kunder!

Har vi laget **et samtaleskript eksempel** dedikert til prospektering for reklamebyråer for å hjelpe deg med å lage en god **salgspitch** og ikke glemme noe viktig informasjon.

Du kan følge instruksjonene våre og tilpasse **skriptet ditt for å gjennomføre vellykkede cold-calls** i henhold til dine behov: rediger blokkene som allerede har blitt lagt til, eller slett og legg til nye blokker ved å bruke menyen til høyre (dra og slipp elementene selgerne dine trenger).

Innledning på samtalen din:

- Hei, jeg heter (**navnet ditt**) og jeg jobber som (**jobbtittel + firmanavn**).
- **"Elevator Pitch", (en kort beskrivelse av tjenestene firmaet tilbyr): (En kort beskrivelse av byrået)** Vi spesialiserer oss på (typen aktivitet, f.eks. SEO/ SEA/ Vekst/ Sosiale medier osv.) for å gi deg muligheten til å (resultater f.eks. generer X% vekst/ generer flere potensielle kunder hver måned / øke trafikken med osv.)
- Har du noen minutter til å snakke om firmaet ditt, de nåværende ressursene for (**en løsning på problemet du ønsker å løse**) og resultatene du vil du oppnå?

- **(Hvis nei):** Ok, er du tilgjengelig den (dato) slik at jeg kan ringe deg tilbake?
- **(Hvis ja):** *Fortsett med spørsmålene og elementene i skriptet.*

Ikke glem å smile: personen du snakker kan høre det!

Kontaktinformasjon: Forstå hvem du snakker med

Jobbtittel — Hva er jobbtittelen din?

Rollen din i organisasjonen — Hva er du ansvarlig for? Hvem er for tiden ansvarlig for å generere potensielle kunder i organisasjonen din? Definer om det er han/hun som er beslutningstakeren. Hvem andre er involvert i beslutningsprosessen?

Bedriftsinformasjon: Forstå hva virksomheten deres går ut på:

Bedriftsaktivitet — Fortell meg litt om bedriften din / Hvor mange personer jobber der?

Produkter / tjenester — Hva slags produkter / tjenester ønsker du å reklamere for?

Klientenes topologi / Kjøperprofil — Hvem er dine nåværende kunder? Hvem er de potensielle kundene som identifiseres?

Salgsprosessen — Hvilke steg har dere i salgsprosessen deres? Hvor lang tid tar det å fullføre en avtale?

Fordeler / hovedpoeng — Hva er dine hovedpoeng / hovedpunkter som du må gi for å fullføre et salg?

Markedsføringsaktiviteter

Hvor kommer de potensielle kundene deres fra?

Hvor mange potensiell kunder per kanal de siste 3-6 månedene?

Hvordan måler du for tiden ytelsen på genereringen av potensielle kunder?

Hva er de gjeldende og planlagte markedsføringsaktivitetene?

Hvilke kanaler har du testet ut og hva slags resultater fikk du?

Har dere noen aktiviteter for å pleie potensielle kunder? Poengberegning av potensielle kunder?

Hva er dine mål / KPI-er Hvordan sporer du suksess? — Har du nøkkeltall som: CPL/ CPA/ Kundelevetid/ Gjennomsnittlig størrelse på avtalene?

Motivasjon / behov

Beskrivelse av behovene — Hvorfor planlegger du å implementere nye markedsføringskampanjer? Hvilken målsetting har du?