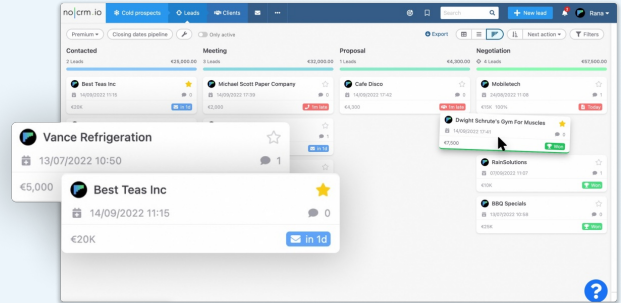


Verkoopscript voor web- en mediabureaus

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.](#)

Welkom!

Welkom bij ons **gratis belscript** om u te helpen uw prospects **beter te kwalificeren** en meer klanten binnen te halen!

Wij hebben **een voorbeeld van een belscript** gemaakt, speciaal voor de acquisitie van klanten in web- en mediabureaus, om u te helpen een goede **sales pitch** te creëren en geen informatie te vergeten.

U kunt onze instructies volgen en **uw script aanpassen om succesvolle cold calls te maken**, volgens uw behoeften: bewerk de blokken die al aanwezig zijn, of verwijder en voeg andere blokken toe met behulp van het menu aan uw rechterkant (sleep de elementen die uw verkopers nodig hebben).

Inleiding tot uw gesprek:

- Hallo, mijn naam is **(uw naam)** en ik werk als **(functietitel + naam van het bureau)**.
- **"Elevator Pitch": (Beschrijving van het bureau)** Wij zijn gespecialiseerd in (Soort activiteit, b.v. SEO/SEA/Groei/Social, enz.) om u in staat te stellen (Resultaten b.v. X% groei te genereren/elke maand leads te genereren/uw traffic te verhogen met, enz.)
- Heeft u een paar minuten om iets te vertellen over uw bedrijf, de huidige middelen voor **(het aanpakken van het probleem waar u het over wilt hebben)**, en de resultaten die u wilt

bereiken?

- **(Indien nee):** Oké, bent u beschikbaar op **(datum)** zodat ik u kan terugbellen?
- **(Zo ja):** *Ga verder met de vragen en elementen van het script.*

Vergeet niet te glimlachen: uw prospect zal het horen!

Contactgegevens: Begrijp met wie u spreekt

Functietitel — Wat is uw functietitel?

Rol binnen de organisatie — Waar bent u verantwoordelijk voor? Wie is er in de organisatie momenteel verantwoordelijk voor het genereren van leads? Bepaal of hij/zij de beslisser is. Wie is er nog meer bij het besluitvormingsproces betrokken?

Bedrijfsinformatie: Begrijp wat hun bedrijf doet:

Bedrijfsactiviteit — Kunt u mij iets over uw bedrijf vertellen? / Hoeveel mensen werken er?

Product/diensten — Welk product of welke dienst wilt u promoten?

Typologie van de klant / Kopersprofiel — Wie zijn uw huidige klanten? Wie zijn de geïdentificeerde targets?

Verkoopproces — Wat zijn de stappen in uw verkoopproces? Hoe lang duurt het om een deal te sluiten?

Voordelen/belangrijke boodschappen — Wat zijn uw belangrijkste boodschappen/bewijzen die u moet geven om een deal te sluiten?

Marketingactiviteiten

Waar komen uw leads vandaan?

Hoeveel leads per kanaal in de laatste drie tot zes maanden?

Hoe meet u momenteel de prestaties op het gebied van acquisitie?

Wat zijn de huidige en geplande marketingactiviteiten?

Welke kanalen hebt u getest en wat waren de resultaten?

Doet u aan het opvolgen en kwalificeren van niet-gekwalificeerde tot veelbelovende leads ('lead nurturing')? Gebruikt u lead scoring?

Wat zijn uw KPI's? Hoe houdt u het succes bij? — Heeft u kengetallen zoals: CPL/CPA/Levensduur van een klant/Gemiddelde grootte van een deal?

Motivering/behoefte

Omschrijving van de behoefte — Waarom bent u van plan nieuwe campagnes op te zetten? Wat zijn uw doelstellingen?