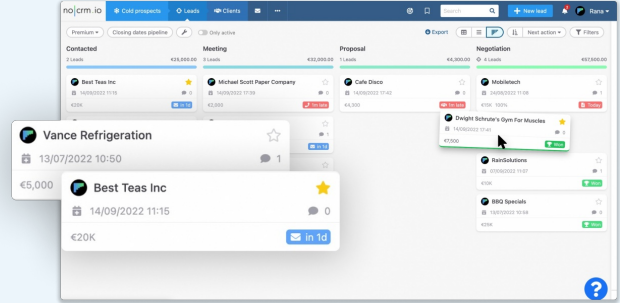


# Web-/médiaügynökségi értékesítési szkript

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.](#)

## Üdvözljük!

Üdvözljük az **ingyenes hívásszkriptben**, amely segít Önnek **a potenciális ügyfeleket jobban minősíteni** és több ügyfelet szerezni!

Készítettünk egy web-/médiaügynökségi értékesítéshez 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 értékesítőnek szüksége van).

## Hívásbevezetés:

- Üdvözlöm, a nevem **(az Ön neve)** és a(z) **(ügynökség neve pozíció)** munkatársa vagyok.
- **„Elevator Pitch”**: **(az ügynökség leírása)** Szakterületünk a(z) (a tevékenység típusa, pl. SEO/ SEA/ növekedés/ közösségi média, stb.) és segíteni tudunk (eredményeket elérni, pl.: X%-os növekedést generálni/ minden hónapban leadeket generálni / forgalmat növelni, stb.)
- Van néhány perce arra, hogy meséljen a cégéről, és a(z) **(a vonatkozó megoldandó probléma) megoldására szánt erőforrásairól**, valamint az elérni kívánt eredményekről?

- **(Ha nem):** Rendben, alkalmas Önnek **(dátum)** egy visszahívásra?
- **(Ha igen):** *Folytassa a szkript kérdéseivel és elemeivel.*

***Ne felejtse el mosolyogni, a potenciális ügyfél érezni fogja!!***

## Elérhetőség: Értse meg, kivel beszél

**Munkakör** — Mi az Ön beosztása?

**A szervezetben betöltött pozíció** — Milyen területért felelős? A szervezetben jelenleg ki felelős a leadgenerálásért? Tudja meg, hogy ő-e a döntéshozó. Még kik vesznek részt a döntéshozatali folyamatban?

## Céginformáció: Értse meg, mivel foglalkozik a vállalkozás:

**Vállalati tevékenység** — Meséljen a cégéről / Hány ember dolgozik ott?

**Termék / Szolgáltatások** — Milyen terméket vagy szolgáltatást szeretnének hirdetni?

**Ügyféltípológia / vevői profil** — Jelenleg kik az ügyfelei? Melyek a célcsoportok?

**Értékesítési folyamat** — Milyen lépésekből áll az értékesítési folyamat? Mennyi ideig tart egy üzlet megkötése:

**Előnyök/ Kulcsüzenetek** — Melyek az üzletkötéshez szükséges kulcsüzenetek/bizonyító termékjellemzők?

## Marketingtevékenységek

**Honnan szerzik a leadeket?**

**Hány leadet generáltak csatornánként az elmúlt 3-6 hónapban?**

Jelenleg hogyan értékelik a leadgenerálási teljesítményt?

Melyek a jelenlegi és tervezett marketingtevékenységek?

Milyen csatornákat teszteltek már és milyen eredménnyel?

Végeznek bármilyen leadgondozási tevékenységet? Leadpontozás?

Melyek a KPI-k? Hogyan követik nyomon a sikerességet? — Dolgoznak olyan mutatószámokkal, mint: CPL/ CPA/ ügyféleléttartam/ átlagos üzletkötési érték?

## Motiváció / Igények

---

Leírásra van szükség — Miért terveznek új kampányokat? Melyek a céljaik?

[Ingyenes értékesítészkript-generátor](#), ajánló: [noCRM.io](#), a potenciális ügyfeleket megszólító alkalmazás