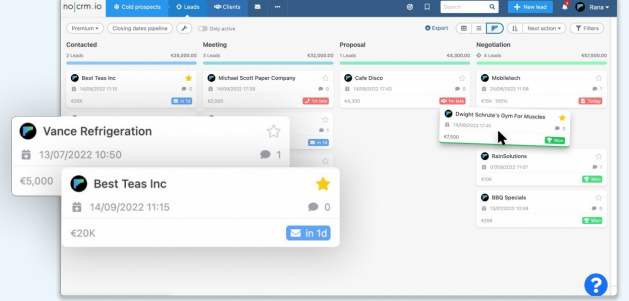


Web / Medya Ajansı Satış Senaryosu

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 **Web / Medya Ajansları** 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 **(ajans ismi ve iş unvanınız)** olarak çalışıyorum.
- **"Değerlendirici Kısa Sunum": (Ajansın tanımı)** Biz (faaliyet türü, örneğin SEO/SEA/Büyüme/Sosyal vb) alanında size (Netice örneğin %X büyüme yaratmak / her ay potansiyel müşteri yaratmak) sunmak konusunda uzmanız.
- Şirketiniz ve (yönelmek istediğiniz sorunu çözmek) için **mevcut kaynaklarınızı ve ulaşmak istediğiniz neticeleri konuşmak adına** birkaç dakikanızı alabilir miyim?
- **(Hayır ise):** Peki, (tarih) sizi geri arasam müsait olur musunuz?

- **(Evet ise):** Senaryonun soruları ve parçalarıyla devam edin.

Gülümsemeyi unutmayın: konuştuğunuz kişi bunu hissedecektir!

İletişim bilgisi: Kiminle konuştuğünü öğren

İş unvanı — İş yerindeki unvanınız nedir?

Organizasyondaki rolü — Sorumluluğunuz neyi kapsıyor? Organizasyonda şu anda potansiyel müşteri yaratmaktan kim sorumlu? Konuştuğunuz kişi sorumluydu belirtin. Karar verme sürecine dahil olan başka kim var?

Şirket bilgisi Ne iş yaptıklarını öğren:

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

Ürün / Hizmetler — Hangi ürünü ya da hizmeti ön plana çıkarmak istiyorsunuz?

Müşteri Tipolojisi / Alıcı profili — Şu anki müşterileriniz kimlerden oluşuyor? Tanımlanan hedefleriniz kimler?

Satış süreci — Satış sürecindeki adımlarınız neler? Bir anlaşmaya varmak ne kadar sürüyor?

Avantajlar / Kilit Mesajlar — Bir anlaşmaya varmak için sunmanız gereken kilit mesajlar / dayanak noktaları nelerdir?

Pazarlama faaliyetleri

Potansiyel müşterileriniz nereden geliyor?

Son 3 ila 6 aylık sürede mecra başına kaçar müşteri adayı geldi?

Potansiyel müşteri yaratım performansını nasıl ölçüyorsunuz?

Mevcut ve planlanan pazarlama faaliyetleriniz nelerdir?

Hangi mecraları denediniz ve ne tür sonuçlar aldınız?

Herhangi bir potansiyel müşteri besleme faaliyetiniz var mı? Potansiyel müşteri puanlamanız?

Temel performans göstergeniz nedir? Başarıyı nasıl ölçersiniz? — Müşteri Başına Maliyet / Müşteri Edinme Maliyeti / Ömür boyu Müşteri gibi önemli rakamlara sahip misiniz? Ortalama ne büyüklükte?

Motivasyon / İhtiyaçlar

Açıklama gerekiyor — Neden yeni kampanyalar gerçekleştirmeyi planlıyorsunuz? Hedefleriniz neler?

[Ücretsiz satış senaryosu oluşturucu](#), [noCRM.io](#) satış araştırma uygulaması tarafından önerildi