Sales script generator

Draudimo pardavimų scenarijus

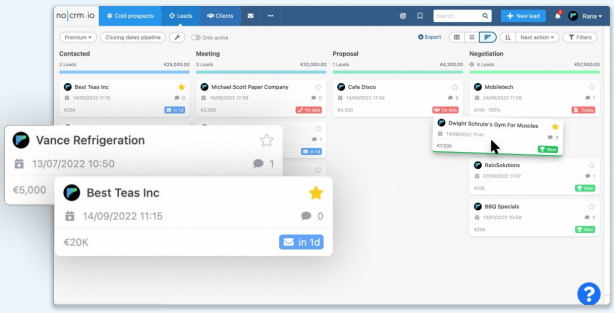
no|crm.io

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.

Pasisveikinimas

Sveikiname pasirinkus mūsų **nemokamą skambučio scenarijų**, kuris padės jums **efektyviau kvalifikuoti potencialius klientus** ir pelnyti dar daugiau sandorių!

Mūsų parengtas **skambučio pavyzdys** skirtas ieškoti potencialių draudimo klientų ir padės jums sukurti **trumpą pardavimų kalbą** nepraleidžiant jokios informacijos.

Galite laikytis mūsų nurodymų ar pritaikyti scenarijų **savo poreikiams, kad jūsų šaltieji skambučiai būtų kuo efektyvesni**: redaguoti ar šalinti esamus blokus, įtraukti naujus blokus naudodamiesi dešinėje esančiu meniu (kompiuterio pele nuvilkdami jūsų pardavėjams reikalingus elementus).

Susipažinimas su pašnekovu:

- Sveiki, mano vardas **(jūsų vardas)**. Esu **(pareigų pavadinimas + agentūros pavadinimas)**.
- Mūsų specializacija yra [XXX] draudimas, ir esame (vienas ar du konkurenciniai pranašumai, kad pašnekovas nebaigtų skambučio: X % pigesni / klientų skaičius / kaina: išrinkti geriausia draudimo kompanija ir pan.)
- Prašau jūsų skirti kelias minutes, kad aptartume jūsų esamą situaciją, poreikius ir planus bei sprendimus, kokius galėtume pasiūlyti.
- **(Jei ne)**: Supratau, galbūt galėčiau jums paskambinti **(data)**?

- **(Jei taip)**: *Pereikite prie klausimų ir scenarijaus dalių.*

Nepamirškite šypsotis – potencialus klientas tai girdės!

Kontaktinė informacija: išsiaiškinkite, su kuo kalbate

Vardas, pavardė

Šeimyninė padėtis

Darbas

Vaikai

Adresas

Esama situacija

Esamos draudimo sutartys — Kokias galiojančias draudimo sutartis turite? Su kokiomis bendrovėmis? Ar yra patenkinti jų draudimo apsauga?

Reikalingas draudimas — Namų / automobilio / dviračio / kelionės / veiklos / kita

Poreikiai — Biudžetas? Ypatingi reikalavimai?

Reikalingas apsaugos lygis — Civilinės atsakomybės draudimas? Visapusis draudimas? Privalomos ir pasirenkamos besąlyginės išskaitos (franšizės)?

Draudimo išmokų istorija — Kiek kartų kreipėtės dėl draudimo išmokų per pastaruosius trejetą metų? Kokiomis aplinkybėmis?

Laikas / biudžetas

Pradžios data — Nuo kada turėtų pradėti galioti sutartis? Kada baigiasi jų esamos sutarties galiojimas?

Sutarties tipas — Norėtų mokėti kas mėnesį ar kartą per metus?

Konkurentai — Ar bendrauja su kitomis draudimo bendrovėmis? Kokius kitus kainų pasiūlymus jie yra gavę?

Kiti žingsniai — Išsami informacija apie dokumentus, kuriuos jie turi pateikti

Privalumai

- ☐ Nėra įsipareigoję ir gali pasirašyti sutartį
- ☐ Nebendrauja su konkurentais

Trūkumai

- ☐ Kol kas tik dairosi
- ☐ Bendrauja su konkurentais

Nemokamas pardavimo scenarijaus generatorius, siūlomas noCRM.io potencialių klientų paieškos programėlėje