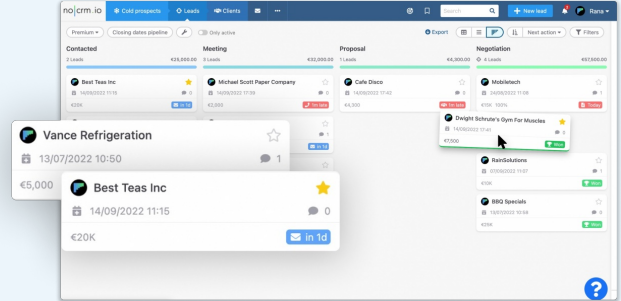


Draudimo pardavimų scenarijus

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 kokiais 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