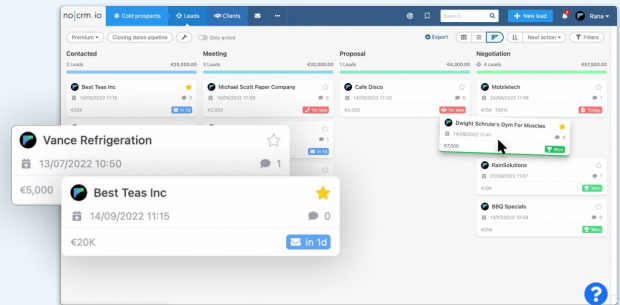


Gesprächsleitfaden für Digital-Marketing Agentur (+PDF)

no|crm.io

Probieren Sie das #1 CRM für Kaltakquise- und Outbound-Salessteams aus

- ✓ Benutzerfreundliches CRM, das zu 100% für Vertriebsmitarbeiter entwickelt wurde.
- ✓ CRM optimiert für Kaltakquise und Outbound Sales
- ✓ Passen Sie Ihr Verkaufsskript an und verwenden Sie es direkt aus noCRM



Kostenlose
Testversion starten

Mehr erfahren

Sie können dieses Skript kostenlos vollständig an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen.

[Hier können Sie Blöcke bearbeiten, löschen oder neue Blöcke zu Ihrem Skript hinzufügen.](#)

Willkommen zu unserem Gesprächsleitfaden für Digital-Marketing Agentur

Willkommen zu unserem **kostenlosen Gesprächsleitfaden für Digital-Marketing Agentur**, der Ihnen hilft, Ihre Interessenten **besser zu qualifizieren** und mehr Kunden zu gewinnen!

Wir haben einen **Gesprächsleitfaden für Digital-Marketing Agentur** erstellt, **auch als PDF-Version erhältlich**, um Ihnen zu helfen, ein gutes **Verkaufsgespräch** zu führen und keine Informationen zu vergessen.

Sie können unseren Anweisungen folgen und Ihr **Skript für erfolgreiche Kaltakquise** nach Ihren Bedürfnissen anpassen: Bearbeiten Sie die bereits vorhandenen Blöcke oder löschen Sie sie und fügen Sie weitere Blöcke hinzu, indem Sie das Menü auf der rechten Seite verwenden (ziehen Sie die Elemente, die Ihre Vertriebsmitarbeiter benötigen, per Drag & Drop).

Einführung zu Ihrem Anruf:

- Hallo, mein Name ist **(Ihr Name)** und ich arbeite als **(Berufsbezeichnung + Name der Agentur)**.
- **"Elevator Pitch": (Beschreibung der Agentur)** Wir sind spezialisiert auf (Art der Tätigkeit, z.B. SEO/ SEA/ Growth/ Social, etc.), um Sie zu unterstützen (Ergebnisse z.B. X% Wachstum generieren/ jeden Monat Leads generieren/ Ihren Traffic erhöhen um, etc.)
- Haben Sie ein paar Minuten Zeit, um über Ihr Unternehmen, seine aktuellen Ressourcen für **(die Lösung des Problems, das Sie angehen wollen)** und die Ergebnisse, die Sie erreichen wollen, zu sprechen?
- **(Wenn nein):** OK, sind Sie am **(Datum)** verfügbar, damit ich Sie zurückrufen kann?
- **(Wenn ja):** Fahren Sie mit den Fragen und Elementen des Skripts fort.

☺ **Vergessen Sie nicht zu lächeln: Ihr Gesprächspartner wird es hören!**

Kontaktinformationen: Verstehen Sie, mit wem Sie sprechen

Berufsbezeichnung — Was ist Ihre Berufsbezeichnung?

Rolle im Unternehmen — Wofür sind Sie zuständig? Wer ist derzeit in der Organisation für die Generierung von Leads verantwortlich? Definieren Sie, ob er/sie der Entscheidungsträger ist. Wer ist sonst noch an der Entscheidungsfindung beteiligt?

Informationen zum Unternehmen: Verstehen Sie, was ihr Unternehmen tut:

Tätigkeit des Unternehmens — Erzählen Sie mir von Ihrem Unternehmen

Größe des Unternehmens — Wie viele Mitarbeiter gibt es?

1-9 10-49 50-249 +250

Produkt / Dienstleistungen — Welches Produkt oder welche Dienstleistung möchten Sie bewerben?

Kundentypologie/ Käuferprofil — Wer sind Ihre aktuellen Kunden? Wer sind die identifizierten Ziele?

Vertriebsprozess — Was sind die Schritte in Ihrem Verkaufsprozess? Wie lange dauert es, ein Geschäft abzuschließen?

Vorteile/ Kernaussagen — Was sind Ihre Kernaussagen/Beweise, die Sie geben müssen, um ein Geschäft abzuschließen?

Marketing-Aktivitäten

Woher kommen Ihre Leads?

Wie viele Leads pro Kanal in den letzten 3-6 Monaten?

Wie messen Sie derzeit die Leistung der Lead-Generierung?

Was sind die aktuellen und geplanten Marketingaktivitäten?

Welche Kanäle haben Sie getestet und wie waren die Ergebnisse?

Führen Sie irgendwelche Lead-Nurturing-Aktivitäten durch? Lead Scoring?

Was sind Ihre KPIs? Wie verfolgen Sie den Erfolg? — Haben Sie Kennzahlen wie z.B.: CPL/ CPA/ Customer LifeTime/ Durchschnittliche Dealgröße?

Motivation/Bedürfnisse

Bedarfsbeschreibung — Warum planen Sie, neue Kampagnen zu implementieren? Was sind Ihre Ziele?