

Salgsmanuskript til web-/mediebureauer

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.](#)

Velkommen!

Velkommen til vores **gratis opkaldsmanuskript**, der hjælper dig med at **bedre kvalificere dine kundeemner** og få flere kunder!

Vi har lavet **et eksempel på et opkaldsmanuskript** dedikeret til web- og mediebureauer for at hjælpe dig med at skabe en god **salgstale** og ikke glemme nogen oplysninger.

Du kan følge vores instruktioner og tilpasse **dit manuskript til at foretage vellykkede opsøgende samtaler** efter dine behov: Rediger de allerede eksisterende blokke, eller slet og tilføj andre blokke ved hjælp af menuen til højre (træk og slip de elementer, som dine sælgere har brug for).

Introduktion til din opringning:

- Hej, mit navn er (**dit navn**) og jeg arbejder som
 - Hej, mit navn er (**dit navn**) og jeg arbejder som (**jobtitel + navn på bureau**).
 -
 - **"Elevator Pitch": (Beskrivelse af bureauet)** Vi er specialiseret i (Type af aktivitet, f.eks. SEO/ SEA/ Vækst/ Social, osv.) for at gøre det muligt for dig at (Resultater f.eks. Generere X% vækst/ Generere leads hver måned/ øge din trafik med, osv.)
 - Har du et par minutter til at fortælle om din virksomhed, dens nuværende ressourcer til

(**løsning af det problem, du ønsker at løse**), og de resultater, du ønsker at opnå?

-
- (**Hvis nej**): Okay, har du tid den (dato), så jeg kan ringe tilbage?
- (**Hvis ja**): *Fortsæt med spørgsmålene og elementerne i manuskriptet.*

Glem ikke at smile: din potentielle kunde kan høre det!

Kontaktoplysninger: Forstå, hvem du taler med

Stillingsbetegnelse — Hvad er din stillingsbetegnelse?

Rolle i organisationen — Hvad er du ansvarlig for? Hvem er i øjeblikket ansvarlig for at generere leads i organisationen? Angiv, om han/hun er beslutningstager. Hvem er ellers involveret i beslutningsprocessen?

Oplysninger om virksomheden Forstå, hvad deres virksomhed laver:

Virksomhedens aktivitet — Fortæl mig om din virksomhed / Hvor mange personer arbejder der?

Produkt / tjenesteydelser — Hvilket produkt eller hvilken tjenesteydelse ønsker du at promovere?

Kundetype / Køberprofil — Hvem er jeres nuværende kunder? Hvem er de identificerede målgrupper?

Salgsproces — Hvilke trin i din salgsproces er der tale om? Hvor lang tid tager det at afslutte en aftale?

Fordele/ hovedbudskaber — Hvad er jeres hovedbudskaber/dokumentation, som I skal give for at lukke en aftale?

Markedsføringsaktiviteter

Hvor kommer dine leads fra?

Hvor mange leads pr. kanal i de sidste 3-6 måneder?

Hvordan måler du i øjeblikket din leadgenereringspræstation?

Hvad er de nuværende og planlagte markedsføringsaktiviteter?

Hvilke kanaler har I testet, og hvad har resultaterne været?

Laver I nogen aktiviteter til pleje af leads? Lead scoring?

Hvad er jeres KPI'er? Hvordan registrerer I succes? — Har du nøgletal som f.eks: CPL/ CPA/ Kundens levetid/ Gennemsnitlig størrelse af aftaler?

Motivation / behov

Beskrivelse af behov — Hvorfor planlægger I at gennemføre nye kampagner? Hvad er jeres mål?