Sales script generator

Guión de ventas de agencia digital (+PDF)

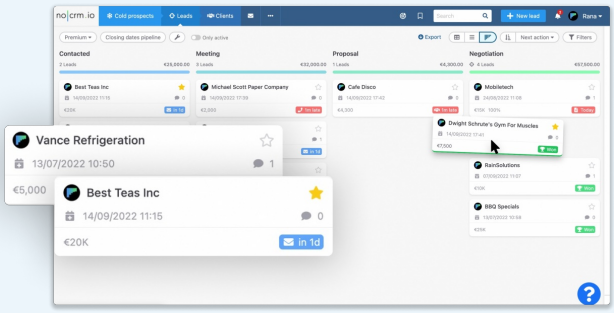
no|crm.io

Prueba el CRM líder para equipos de llamadas en frío y ventas externas

- CRM fácil de usar, diseñado al 100% para vendedores.
- CRM optimizado para llamadas en frío y ventas externas
- Personaliza tu script de ventas y úsalo directamente desde noCRM

Iniciar prueba gratuita

Más información



Personaliza este script según tus necesidades únicas de forma gratuita.

Haz clic aquí para editar, eliminar o agregar nuevos bloques a tu guion.

¡Bienvenido a nuestro guión de ventas para agencias digitales!

¡Bienvenido a nuestro **guión de llamadas gratuito** para ayudarte a **calificar mejor a tus prospects** y cerrar más negocios!

Hemos creado un **ejemplo de guión de llamada** dedicado a la prospección de Agencia de Medios / Web para ayudarte a crear un **buen argumento de ventas** y no olvidar ninguna información.

Puedes seguir nuestras instrucciones y **personalizar tu guión para realizar llamadas en frío exitosas**, según tus necesidades: edita los bloques ya presentes, o exclúyelos y agrega otros bloques usando el menú de tu derecha (arrastra y suelta los elementos que necesiten tus vendedores).

Introducción de tu llamada:

- Hola, mi nombre es **(tu nombre)** y trabajo como **(cargo + nombre de la agencia)**.
- **(Descripción de la agencia)** Estamos especializados en (Tipo de actividad, por ejemplo, SEO / SEA / Crecimiento / Redes Sociales, etc.) para permitirle (Resultados, por ejemplo, Generar X% de crecimiento / Generar leads cada mes / aumento su tráfico por, etc.)

- ¿Tienes unos minutos para hablar sobre tu situación actual, tus necesidades y planes, y las soluciones que podríamos brindarte?
- **(Si la respuesta es no)**: De acuerdo, ¿estás disponible el dia **(fecha)** para que pueda devolverte la llamada?
- **(En caso afirmativo)**: Continua con las preguntas y los elementos del guión.

😄 ***No olvides sonreír: ¡tu prospect lo sentirá!***

Información de contacto: entiende con quién estás hablando

Posición — ¿Cuál es tu posición en la empresa?

Rol en la organización — ¿De qué eres responsable? ¿Quién es actualmente responsable de generar leads en la organización? Define si él / ella es quien toma las decisiones. ¿Quién más participa en el proceso de toma de decisiones?

Información de la compañía: Comprende lo que hace su negocio:

Actividad de la compañía — Cuéntame sobre tu empresa

Tamaño de la empresa — ¿Cuántas personas trabajan allí?

☐ 1-9 ☐ 10-49 ☐ 50-249 ☐ +250

Producto / Servicios — ¿Qué producto o servicio estás buscando promocionar?

Tipología de clientes / Perfil del comprador — ¿Quiénes son tus clientes actuales? ¿Quiénes son los objetivos identificados?

Proceso de ventas — ¿Cuáles son las etapas en tu proceso de ventas? ¿Cuánto tiempo lleva cerrar un trato?

Gestión de leads — ¿Tienes un sistema de gestión de leads para aumentar tus cierres? Si / No , Cual?

Ventajas / Mensajes clave — ¿Cuáles son tus mensajes clave / argumentos que necesitas dar para cerrar un trato?

Actividades de marketing

¿De dónde vienen tus leads?

¿Cuántos leads por canal en los últimos 3-6 meses?

¿Cómo mides actualmente el rendimiento de generación de leads?

¿Cuáles son las actividades de marketing actuales y planificadas?

¿Qué canales has probado y cuáles han sido los resultados?

¿Haces actividades de generación de leads? ¿Lead scoring?

¿Cuáles son tus KPI? ¿Cómo mides? — ¿Tienes cifras clave como: CPL / CPA / Tiempo de vida del cliente / Tamaño de oferta promedio?

Motivación / Necesidades

Necesidades — ¿Por qué planeas implementar nuevas campañas? ¿Cuáles son tus metas?

Generador de scripts de ventas gratis ofrecido por noCRM.io