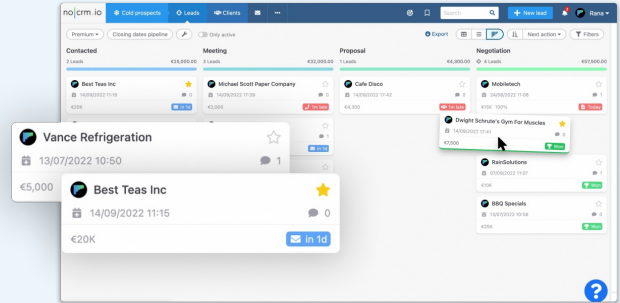


Qualificação de leads em Serviços B2B

no|crm.io

Teste o CRM mais eficiente para equipes de vendas externas e cold calling.

- ✓ CRM intuitivo, especialmente projetado para vendedores.
- ✓ CRM otimizado para Chamadas Frias e Vendas Externas
- ✓ Personalize seu roteiro de vendas e use diretamente do noCRM



Teste grátis agora

Saiba mais

Personalize este roteiro gratuitamente para atender às suas necessidades exclusivas.

[Clique aqui para editar, excluir ou adicionar novos blocos ao seu roteiro.](#)

Bem-vindo!

Bem-vindo ao nosso **script de vendas gratuito** para ajudá-lo a **qualificar melhor seus leads** e conquistar mais clientes!

Criamos um **exemplo de formulário de qualificação** dedicado à prospecção de **empresas que vendem serviços B2B**, para ajudá-lo a criar um **bom argumento de venda** e não esquecer nenhuma informação.

Você pode seguir nossas instruções e **personalizar seu formulário para fazer ligações frias com sucesso**, de acordo com suas necessidades: edite os blocos já presentes, ou exclua-os e adicione outros blocos usando o menu à sua direita (arraste e solte os elementos que seus vendedores precisam).

Introdução à sua chamada:

- Bom dia,-meu nome é **(seu nome)** e trabalho como **(cargo + nome da empresa)**.
- **Argumento de venda: (Nome da Empresa)** é uma solução para / Somos especializados em (Tipo de atividade, por exemplo, SEO / SEA / Crescimento / Social, etc.) para permitir que você

(resultados, por exemplo, gerar crescimento de X% / gerar leads todos os meses / aumentar seu tráfego em, etc.)

- Você tem alguns minutos para discutir (**NECESSIDADE identificada da empresa**)?
- **(Se não)**: Ok, você está disponível no dia (**data**) para que eu possa ligar de volta?
- **(Se sim)**: Continue com as perguntas e elementos do formulário.

☺ **Não se esqueça de sorrir: seu interlocutor vai sentir!**

Informação de contato

Cargo — Qual o seu cargo na empresa? Diretor de Marketing? Diretor de Vendas? Gerente?

Localidade — Onde se encontra? (Estado, Cidade, País)

Papel na organização — Quem é responsável por este tipo de serviço no momento? Quem mais está envolvido no processo de tomada de decisão?

Informações da Empresa

Atividade da empresa — Fale-me da sua empresa / Quantas pessoas trabalham lá?

Produto / Serviços — Que produto ou serviço você vende?

Tipologia de clientes / perfil do comprador — Qual é a receita da empresa? Onde é feita? Quem são seus clientes?

Motivação / Necessidades

Descrição da necessidade — Por que você está procurando este tipo de serviço?

Desafios — O que não funciona agora? O que mais você precisa?

Solução atual — Que solução você está usando no momento?

Timing / Orçamento

Prioridade — A solução desse problema é uma prioridade? Porque agora?

Estimativa de tempo — Planejando / você está comprometido em implementar isso? Qual é o seu cronograma para a implementação?

Concorrentes — Você trabalha com concorrentes? Sim / Não - Quem? Você está procurando outras soluções? Sim / Não - Quem?

Orçamento — Qual é o seu orçamento estimado?

Próximos passos — Definir próximas etapas