

# Säljmanus för B2B

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.](#)

## Välkommen!

Välkommen till vårt **gratis samtalsmanus** för att hjälpa dig **bättre undersöka dina potentiella kunder** och vinna fler kunder!

Vi har skapat **ett exempel på samtalsmanus** avsett för B2B- marknadsföring för att hjälpa dig skapa ett bra **säljargument** och inte glömma någon information.

Du kan följa våra instruktioner och anpassa **ditt manus för att göra framgångsrika kalla samtal**, enligt dina behov: redigera de block som redan finns, eller ta bort och lägg till andra block med hjälp av menyn till höger (dra och släpp de element som dina säljare behöver).

## Introduktion till ditt samtal:

- Hej, jag heter **(ditt namn)** och jag jobbar som **(jobbtitel + företagsnamn)**.
- **"Hisspitch" (företagets namn)** är en lösning på/ Vi är specialiserade på... Håll beskrivningen av ditt företag mellan en och två meningar maximalt, och ange vad företaget gör och vilket problem det löser.
- Har du några minuter på dig att diskutera **(Företagets identifierade BEHOV)** ?
- **(Om nej)**: Okej, är du tillgänglig den (datum) så att jag kan ringa tillbaka?
- **(Om ja)**: Fortsätt med frågorna och delarna i manuset.

**Glöm inte att le: dina potentiella kunder kommer att höra det!**

## Kontaktinformation

**Befattning** — Vad är din jobbtitel?

**Plats** — Var finns ni? (Land, region, stad)

**Roll i organisationen** — Vad är du ansvarig för? Vem är idag ansvarig för den här typen av tjänster? Vilka personer är också involverade i beslutsprocessen?

## Företagsinformation

**Företagsverksamhet** — Berätta om ditt företag / Hur många människor arbetar där?

**Produkt/Tjänster** — Vilken produkt eller tjänst säljer du?

**Kundtypologi / Köparprofil** — Vad är företagets intäkter? Var sker den? Vilka är dina kunder

## Motivation / Behov

**Behöver beskrivning** — Varför letar du efter den här typen av tjänst?

**Smärtpunkter/utmaningar** — Vad fungerar inte nu? Vad mer behöver du?

**Befintlig lösning** — Vilken lösning använder du för tillfället?

## Timing / Budget

---

**Prioritet** — Är lösning av detta problem en prioritet för verksamheten? Varför nu?

**Tidsuppskattning** — Planerar / är du fast besluten att implementera detta? Vad är din tidslinje för implementering?

**Konkurrenser** — Jobbar du med konkurrenser? Ja/Nej - Vem? Letar du efter andra lösningar? Ja/Nej - Vem?

**Budget** — Vad är din uppskattade budget?

**Nästa steg** — Definiera nästa steg