

# Säljmanus för fastigheter

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 kvalificera dina potentiella kunder** och vinna fler kunder!

Vi har skapat **ett exempel på samtalsmanus** strong> avsett för marknadsföring av fastigheter 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**, efter 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 **(your name)**.
- Jag kontaktar dig angående din egendom **(XXX)**.
- Jag är **(namn på din tjänst + namn på din byrå)** och jag skulle vilja veta om du har några minuter på dig att diskutera ditt projekt, dina behov och för att se hur vi kan bistå dig.
- **Hisspitch:** Vår byrå är: beskrivning i en eller två meningar av din byrå (starka sidor och trovärdighet).
- **(Om inte):** < /strong> **OK, är du tillgänglig (datum) så att jag kan ringa tillbaka?**

- (Om ja): *Fortsätt med frågorna och delarna i manuset.*

< strong> *Glöm inte att le: din intervjuare kommer att höra det!*

## Fastighetsinformation

**Fastighetstyp** — Lägenhet? Fristående hus? Delvis fristående hus? Återförsäljare? Land?

**Fastighetsstorlek**

**Adress**

**Anledning till försäljning** — Orsaken till försäljningen? När togs beslutet?

## Kontaktinformation: Förstå vem du pratar med

**Roll** — Är du fastighetsägaren? Finns det andra personer i beslutsprocessen?

## Timing / Budget

**Timing** — Startdatum för försäljning? Datum för flyttning?

**Pris eller hastighet för försäljning?** — Vad är prioritet mellan försäljningspriset och transaktionshastigheten?

**Har du provat att sälja på egen hand?** — (Överväger personen att sälja på egen hand?)

**Hur länge har fastigheten varit till salu?**

**Exklusivitet** — Vilka andra byråer säljs fastigheten genom?

**Försäljningspris** — Förväntningar på försäljningspriset?

## Fördelar

- Realistiska förväntningar på försäljningspriset
- OKEJ med provision
- Exklusivitet
- Har inte tid att sköta försäljningen

## Nackdelar

- Bara ett test för en direktförsäljning
- Ingen exklusivitet
- Är inte den enda ägaren
- Vill förhandla om provision

[Gratis generator av säljmanus](#), som erbjuds av [noCRM.io](#) appen för säljprospektering