

Vaš scenarij za B2B prodaju

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.
[Register for free to edit, delete or add new blocks to your script and remove the noCRM banner above.](#)

Dobro došli!

Dobro došli u naš **besplatni scenarij za poziv** koji će vam pomoći **da bolje kvalificirate potencijalne kupce** i pridobijete više klijenata!

Osmislili smo **primjer scenarija za poziv** namijenjen B3B poslovanju kako biste lakše kreirali **prodajnu prezentaciju** i izbjegli zaboravljanje informacija.

Možete pratiti naše upute i prilagoditi **scenarij kako biste imali uspješne prve pozive**, prema svojim potrebama: uredite već prisutne blokove ili izbrišite i dodajte druge blokove pomoću izbornika na desnoj strani (prevucite i pustite elemente koji su potrebni vašem osoblju za prodaju).

Uvod u vaš poziv:

- Zdravo, ja sam **(vaše ime)** i radim kao **(naziv radnog mjesta + naziv tvrtke)**.
- **“Kratki prijedlog“ (Naziv tvrtke)** predstavlja rješenje za/ Specijalizirani smo za... Neka opis vaše tvrtke sadrži najviše jednu do dvije rečenice u kojima ćete naznačiti što radi i koje probleme rješava.
- Imate li par minuta da porazgovaramo o **(naznačenoj POTREBI tvrtke)?**
- **(Ako je odgovor ne):** U redu, dostupni ste (datum) i mogu vas ponovno pozvati?
- **(Ako je odgovor da):** *Nastavite s pitanjima i elementima scenarija.*

Nemojte se zaboraviti nasmiješiti: vaš potencijalni kupac će to čuti!

Kontakt podaci

Pozicija — Koji je naziv vašeg radnog mjesta?

Lokacija — Koja je vaša lokacija? (Zemlja, regija, grad)

Uloga u organizaciji — Za što ste odgovorni? Tko je trenutačno odgovoran za ovu vrstu usluge? Tko je još uključen u postupak donošenja odluka?

Informacije o tvrtki

Aktivnost tvrtke — Recite mi više o svojoj tvrtki / Koliko osoba radi u njoj?

Proizvod / Usluge — Koje proizvode ili usluge prodajete?

Tipologija klijenata / profil kupca — Koliki je prihod tvrtke? Gdje se obavlja? Ko su vaši klijenti

Motivacija / potreba

Opis potrebe — Zašto tražite ovu vrstu usluge?

Problematične točke / izazovi — Što sada ne funkcionira? Što vam je još potrebno?

Rješenje — Koje rješenje trenutačno primjenjujete?

Vremenski raspored / Budžet

Prioritet — Je li rješavanje ovog problema prioritet za poduzeće? Zašto sada?

Procjena vremenskog rasporeda — Planiranje / jeste li posvećeni tomu da sprovedete ovo u djelo?
Koji je vaš vremenski slijed za implementaciju?

Konkurenti — Tko su vaši konkurenti? Da / Ne - Tko? Razmatrate li druga rješenja? Da / Ne - Tko?

Budžet — Koji je vaš procijenjeni budžet?

Daljnji koraci — Definirajte daljnje korake