

Scenarij za prodaju nekretnina

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.](#)

Dobro došli!

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

Osmislili smo **primer scenarija za poziv** namenjen nekretninama kako biste lakše kreirali **prodajnu prezentaciju** i izbegli zaboravljanje informacija.

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

Uvod u vaš poziv:

- Zdravo, ja sam **(vaše ime)**.
- Pozvao/la sam vas u vezi sa vašim vlasništvom **(XXX)**.
- Ja sam **(naziv vaše pozicije + naziv vaše agencije)** i zanima me imate li nekoliko minuta da porazgovaramo o vašem projektu, vašim potrebama i da vidimo kako vam možemo biti na raspolaganju.
- **Kratki predlog:** Naša agencija je: opis vaše agencije u jednoj do dve rečenice (istaknute tačke i kredibilitet).

- **(Ako je odgovor ne):** U redu, da li ste dostupni (**datum**) da vas ponovo pozovem?
- **(Ako je odgovor da):** *Nastavite sa pitanjima i elementima scenarija.*

Nemojte se zaboraviti smešiti: ispitivač će to čuti!

Detalji o prodaji

Vrsta vlasništva — Stan? Odvojena kuća? Poluodvojena kuća? Maloprodajni objekat? Zemljište?

Veličina vlasništva

Adresa

Razlog prodaje — Zašto je došlo do odluke za prodaju? Kada je odluka donesena?

Kontakt podaci: Razumevanje sa kim razgovarate

Uloga — Da li ste vi vlasnik? Da li postoje druge osobe u postupku donošenja odluka?

Vremenski raspored / Budžet

Vremenski raspored — Datum početka prodaje? Datum selidbe?

Cena ili brzina? — Šta je prioritet između prodajne cene i brzine transakcije?

Da li ste pokušali sami da prodate? — (Razmatra li osoba prodaju samostalno?)

Koliko dugo je vlasništvo na prodaju?

Ekskluzivnost — Koje druge agencije prodaju vlasništvo?

Prodajna cena — Očekivanja u vezi sa prodajnom cenom?

Prednosti

- Realistična očekivanja u vezi sa prodajnom cenom
- U redu sa postotkom provizije
- Ekskluzivnost
- Nema vremena da upravlja prodajom

Nedostaci

- Samo testiranje za direktnu prodaju
- Bez ekskluzivnosti
- Nije jedini vlasnik
- Želi pregovarati proviziju

[Besplatni generator scenarija za prodaju](#) ponudila [noCRM.io](#) aplikacija za traženje klijenata za prodaju