

# Scenarij za prodaju za web / medijsku agenciju

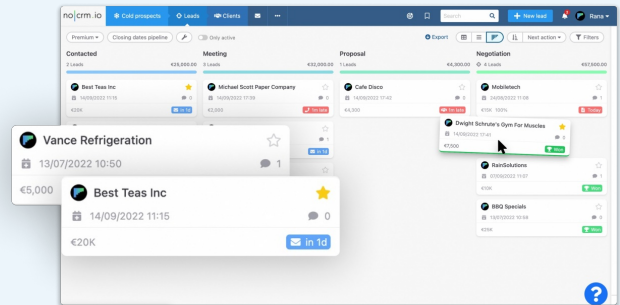
no|crm.io

## 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 web/medijskim agencijama prilikom potrage za klijentima 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 + agencija name)**.
- **"Kratki prijedlog": (Opis agencije)** Specijalizirali smo (vrsta aktivnosti npr. SEO/ SEA/ rast / društvene mreže, etc.) kako bismo vam omogućili (rezultati npr. da generirate X% porasta / generirate potencijalne kupce svakog mjeseca/ povećate promet za, itd.)
- Imate li par minuta da porazgovaramo o vašoj tvrtki, njenim trenutačnim resursima za **(rješavanje**

**problema o kojem želite porazgovarati),** i rezultatima koje želite postići?

- **(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: Razumijevanje s kim razgovarate

**Naziv radnog mjesta** — Koji je naziv vašeg radnog mjesta?

**Uloga u organizaciji** — Za što ste odgovorni? Tko je trenutačno odgovoran za generiranje potencijalnih kupaca u organizaciji? Definirajte je li on/ona donosilac odluka. Tko je još uključen u postupak donošenja odluka?

## Informacije o tvrtki: Shvatite što radi vaše poduzeće:

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

**Proizvod / Usluge** — Koje proizvode ili usluge želite promovirati?

**Tipologija klijenata / profil kupca** — Tko su trenutačno vaši klijenti? Tko su identificirani ciljani klijenti?

**Postupak prodaje** — Koji su koraci u vašem postupku prodaje? Koliko dugo je potrebno da finalizirate dogovor?

**Prednosti / Ključne poruke** — Koje su vaše ključne poruke/dokazne točke koje morate navesti kako biste finalizirali dogovor?

## Promidžbene aktivnosti

**Odakle dolaze vaši potencijalni kupci?**

**Koji je broj potencijalnih kupaca po kanalu u posljednjih 3 do 6 mjeseci?**

**Kako trenutno mjerite izvođenje generiranja potencijalnih kupaca?**

**Koje su trenutne i planirane promidžbene aktivnosti?**

**Koje ste kanale testirali i kakvi su bili rezultati?**

**Primjenjujete li bilo koje radnje za razvijanje odnosa s potencijalnim kupcima? Ocjenjivanje potencijalnih kupaca?**

**Koji su vaši indikatori ključnog učinka? Na koji način pratite uspjeh?** — Imate li ključne podatke, na primjer: CPL/ CPA/ trajanje poslovnog odnosa/ prosječni opseg pogodbe?

## Motivacija / potrebe

---

**Opis potrebe** — Zašto planirate implementirati nove kampanje? Koji su vaši ciljevi?