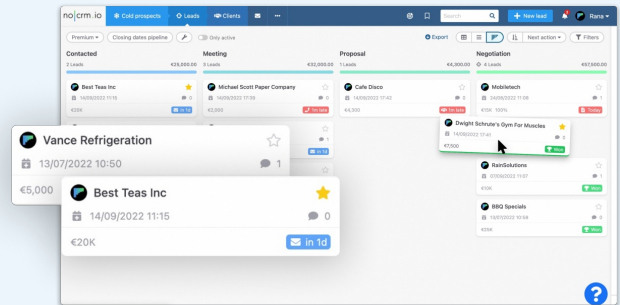


Scenariu de vânzări pentru o agenție de servicii web/media

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.](#)

Bine ați venit!

Bine ați venit la **scenariul nostru gratuit pentru apeluri telefonice** care vă va ajuta să **calificați mai bine clienții interesați** și să câștigați mai mulți clienți adevărați!

Am creat un **exemplu de scenariu pentru apel telefonic** dedicat prospectării privind agențiile de servicii web/media, care vă va ajuta să creați o **prezentare promoțională** bună și să nu uitați nicio informație.

Puteți urma instrucțiunile noastre și să vă personalizați **scenariul pentru a avea succes cu apelurile de tip cold call**, în funcție de nevoile dvs.: editați blocurile existente sau ștergeți și adăugați alte blocuri folosind meniul din dreapta (trageți și fixați elementele de care au nevoie agenții dvs. de vânzări).

Introducerea apelului dvs.:

- Bună ziua, mă numesc **(numele dvs.)** și lucrez ca **(funcția + denumirea companiei)**.
- **„Prezentare fulger”**: **(Descrierea agenției)** Ne specializăm în (tipul de activitate, de ex. SEO/SEA/dezvoltare/rețele sociale etc.) pentru a vă permite să obțineți (rezultate, de ex. generarea

unei creșteri de X%/generarea de clienți potențiali în fiecare lună/creșterea traficului cu etc.)

- Îmi puteți acorda câteva pentru a discuta despre compania dvs., despre resursele sale actuale pentru **(rezolvarea problemei pe care vreți să o abordați)** și despre rezultatele pe care doriți să le obțineți?
- **(În caz de răspuns negativ)**: În regulă, sunteți disponibil/ă pe **(data)**, vă pot suna din nou atunci?
- **(În caz de răspuns afirmativ)**: *Continuați cu întrebările și elementele din scenariu.*

Nu uitați să zâmbiți: clientul vă va auzi zâmbetul în voce!

Informații de contact: Înțelegeți cu cine vorbiți

Funcția — Care este funcția dvs.?

Rolul în organizație — Ce responsabilitate aveți? Cine este în prezent responsabil pentru generarea de clienți potențiali în cadrul organizației? Definiți dacă aceasta este persoana care ia deciziile. Ce altă persoană este implicată în procesul de luare a deciziilor?

Informații despre companie: Înțelegeți cu ce se ocupă afacerea interlocutorului:

Activitatea companiei — Spuneți-mi despre compania dvs./Câți angajați are?

Produs/servicii — Ce produs sau serviciu încercați să promovați?

Tipologia clienților/Profilul cumpărătorului — Cine sunt clienții dvs. actuali? Cine sunt țintele identificate?

Procesul de vânzare — Care sunt etapele procesului dvs. de vânzare? Cât timp durează încheierea unei tranzacții?

Avantaje/Mesaje cheie — Care sunt mesajele cheie/indicatorii de randament pe care trebuie să îi transmiteți pentru a încheia o tranzacție?

Activități de marketing

De unde provin clienții dvs. potențiali?

Câți clienți potențiali ați avut pe fiecare canal în ultimele 3-6 luni?

Cum măsurați în prezent performanța de generare a clienților potențiali?

Care sunt activitățile de marketing actuale și planificate?

Ce canale ați testat și care au fost rezultatele?

Desfășurați activități de lead nurturing? Evaluarea clientului potențial?

Care sunt KPI-urile dvs.? Cum monitorizați succesul? — Aveți cifre cheie, precum: CPL/CPA/durata de viață a clientului/dimensiunea medie a tranzacției?

Motivație/Nevoi

Descrierea nevoii — De ce plănuiți să implementați campanii noi? Care sunt obiectivele dvs.?