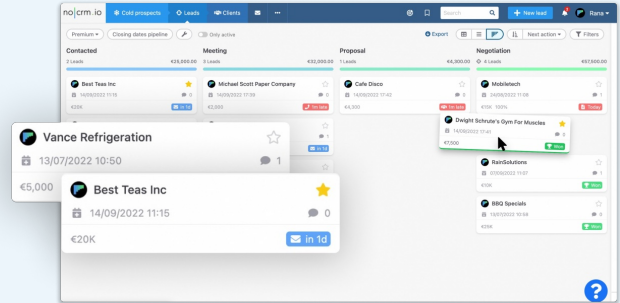


Script telefonata a freddo

no|crm.io

Prova il CRM n. 1 per i Team di Vendita a Freddo

- ✓ CRM facile da usare, ideato al 100% per la Rete Vendita
- ✓ CRM ottimizzato per le Chiamate e le Vendite a Freddo
- ✓ Personalizza il tuo script di vendita e utilizzalo direttamente da noCRM



Iniziare la prova
gratuita

Scopri di più

Puoi personalizzare l'intero script di vendita per adattarlo alle tue esigenze gratuitamente.

[Clicca qui per modificare, eliminare o inserire nuovi blocchi al tuo script di vendita.](#)

Ti diamo il benvenuto sul nostro script di telefonata a freddo

Cura ogni chiamata a freddo e ottimizza l'attività di prospecting con il nostro **script di telefonata a freddo**. Accedi anche allo script di vendita telefonica PDF e condividilo con la rete vendita.

Personalizza questo **script di telefonata a freddo** in base alle tue esigenze, segui le istruzioni, adattalo ai tuoi prospect e nota l'incremento del numero di conversioni di prospect in lead e in vendite.

Presenta te e l'azienda

Salve, mi chiamo *(il tuo nome)* e sono *(il tuo ruolo)* presso *(azienda)*. Offriamo *(descrivi brevemente i prodotti/servizi che vende l'azienda e i benefici di essi)*.

- **Esempio per un software di gestione commerciale:** *Offriamo uno strumento di gestione commerciale che permette alle aziende di ottimizzare l'attività di prospecting e il processo di vendita in modo agile.*

Dimostra interesse per quello che fa l'azienda prospect

Opzione 1:

Recentemente ho visto che la vostra azienda *(aggiungi qualche info che può essere legata ai benefici dei vostri prodotti/servizi per l'azienda prospect)*, potrebbe darmi più informazioni a riguardo?

- **Esempio per un sistema di gestione delle assunzioni:** *Ho visto poco fa che la vostra azienda sta cercando di reclutare nuove risorse, potrebbe spiegarmi il processo di reclutamento e gli strumenti che usate?*

Opzione 2:

Dopo aver fatto qualche ricerca sulla vostra azienda, sono curioso/a di *(menziona un'area di attività specifica che potrebbe essere migliorata)*. Come state gestendo questo aspetto?

- **Esempio per uno strumento di fatturazione:** *Dopo aver fatto qualche ricerca sulla vostra azienda, sono curioso/a di sapere come state gestendo la fatturazione. Qual'è il processo che seguite e quali sono gli strumenti che state usando?*

Dati raccolti

Processo attuale — Inserisci le risposte alle domande elencate qua sopra.

Strumenti usati — Inserisci le risposte alle domande elencate qua sopra.

Altre info — Inserisci le risposte alle domande elencate qua sopra.

Dimostra il valore dell'azienda

La nostra soluzione offre *(dettagli sul prodotto/servizio in base alle esigenze del prospect)* e può permettere alla vostra azienda di *(evidenzia 2 benefici chiave del prodotto/servizio dell'azienda)*.

Ha qualche minuto per rispondere ad un paio di domande?

Se la risposta è sì — Proseguì con le domande seguenti.

Se la risposta è no — Quando possiamo sentirci?

Raccogli informazioni dettagliate sull'azienda

Le domande seguenti sono state pensate per ottenere maggiori informazioni sull'azienda, le sue esigenze e i suoi punti di debolezza. Ti permettono di essere + preparato/a, di presentare meglio i benefici di ciò che offre la vostra azienda durante la riunione che segue la prima chiamata.

Informazioni sull'azienda

Attività — Qual è l'attività principale della vostra azienda? Cosa offrite ai vostri clienti?

Numero di dipendenti — Quanti dipendenti ci sono in azienda?

1-9 10-49 50-249 +250

Target — Qual è il vostro target?

Esigenze

Nuova domanda — Quali sono le vostre sfide attuali? Quali sono le vostre esigenze?

Nuova domanda — Quali processi/strumenti stai utilizzando per affrontarle?

Planning / Budget

Priorità — Fate di queste sfide una priorità?

Planning — Siete pronti ad implementare una soluzione per ottimizzare il vostro processo attuale? Quando?

Concorrenti — Avete già utilizzato altri strumenti/servizi simili al nostro per questo? Quale?

Budget — Qual è il vostro budget?

Pianifica un incontro

Sarebbe disponibile il giorno (data) per parlare meglio dei vantaggi di cui può beneficiare la vostra attività?

Se la risposta è no: — Potrebbe comunicarmi un indirizzo mail a cui inviare il mio calendario? Così, se cambia idea, può prenotare uno slot in seguito.

Se la risposta è sì: — Potrebbe comunicarmi un indirizzo mail a cui inviare i dettagli del nostro prossimo incontro?