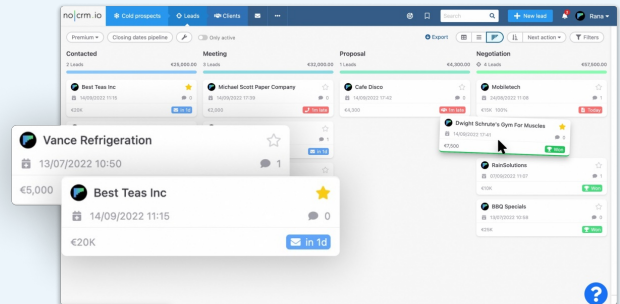


Script Telefonico per Agenzia Digitale

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!

Ti diamo il benvenuto nel nostro **script di vendita telefonica gratuito per agenzia digitale**. Ti aiuterà a **qualificare meglio i prospect** e ad acquisire più clienti!

Abbiamo creato un **esempio di script per le chiamate a freddo** per le agenzie digitali come guida per strutturare il tuo **discorso commerciale** e non dimenticare nessun'informazione da raccogliere mentre sei al telefono.

Puoi seguire le nostre istruzioni e personalizzare **lo script di vendita telefonica per fare di ogni chiamata a freddo un successo**, a seconda delle tue esigenze: modifica i blocchi già presenti, o elimina e aggiungi altri blocchi usando il pannello laterale destro (trascina e rilascia gli elementi che serviranno durante la prima chiamata commerciale).

Durante la chiamata, non dimenticare di dire:

- Salve, sono **(il tuo nome)** e lavoro come **(ruolo in azienda)** presso **(nome dell'azienda)**.
- **"Discorso ascensore": (Descrizione dell'agenzia)** Siamo specializzati in (tipo di attività),

esempio: SEO, SEA, Growth, Social...) per permettere di ottimizzare i vostri risultati (esempio: generare una crescita del tot% / generare nuovi lead ogni mese / aumentare il traffico sul sito...)

- Ha qualche minuto per parlare della vostra strategia marketing aziendale attuale?
- **(Se no)**: Va bene. Invece sarebbe disponibile il (data) per parlarne?
- **(Se sì)**: *Continua seguendo lo script.*

☺ **Non dimenticare di sorridere: il prospect lo sente e fa la differenza!**

Informazioni sul contatto: cerca di capire chi è il tuo interlocutore

Ruolo in azienda

Ruolo nel progetto

Informazioni sull'azienda

Attività — Di cosa vi occupate?

Dimensione dell'azienda — In quanti siete?

1-9 10-49 50-249 +250

Prodotti / Servizi — Cosa vendete?

Profilo di cliente — Qual'è il vostro target?

Processo di vendita — Quali sono le vostre fasi di vendita? Quanto tempo ci vuole in media per chiudere una vendita?

Vantaggi — Messaggi chiave da comunicare ai clienti

Attività di marketing

Canali di acquisizione

Quanti lead per canale negli ultimi 3-6 mesi?

Come monitorate la lead generation?

Azioni marketing — Quali sono le vostre azioni marketing attuali e future?

Risultati per canale — Quali sono i canali che avete provato? Quali sono stati i risultati?

Lead nurturing / scoring

KPI — Come monitorate i KPI?

Motivazioni / Esigenze

Obiettivi