Sales script generator

Internetinės reklamos ir rinkodaros agentūrai skirtas pardavimo scenarijus

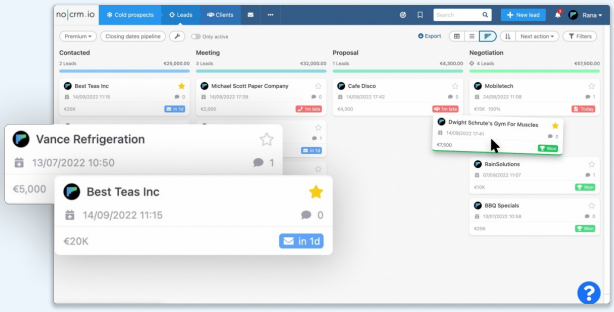
no|crm.io

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.

Pasisveikinimas

Sveikiname pasirinkus mūsų **nemokamą skambučio scenarijų**, kuris padės jums **efektyviau kvalifikuoti potencialius klientus** ir pelnyti dar daugiau sandorių!

Mūsų parengtas **skambučio pavyzdys** skirtas internetinės reklamos ir rinkodaros agentūrai ieškoti potencialių klientų ir padės jums sukurti **trumpą pardavimo kalbą** nepraleidžiant jokios informacijos.

Galite laikytis mūsų nurodymų ar pritaikyti scenarijų **savo poreikiams, kad jūsų šaltieji skambučiai būtų kuo efektyvesni**: redaguoti ar šalinti esamus blokus, įtraukti naujus blokus naudodamiesi dešinėje esančiu meniu (kompiuterio pele nuvilkdami jūsų pardavėjams reikalingus elementus).

Susipažinimas su pašnekovu:

- Laba diena, mano vardas **(jūsų vardas)** ir esu **(pareigų pavadinimas + agentūros pavadinimas)**.
- **„Pridėtinės vertės pasiūlymas“: (Agentūros aprašymas)** Mūsų specializacija yra (veiklos tipas, pavyzdžiui, paieškos sistemų optimizavimas (SEO) / reklama paieškos sistemose (SEA) / augimas / socialiniai tinklai ir pan.), kad galėtumėte (rezultatai, pvz., pasiekti X % augimą / sudaryti

naujus sandorius kiekvieną mėnesį / didinti savo lankytojų srautą iki ir pan.)
- Norėčiau paprašyti jūsų kelių minučių, kad galėtume pakalbėti apie jūsų kompaniją, jos turimas galimybes **(spręsti problemą, kurią norėtumėte išspręsti)**, ir kokių rezultatų norėtumėte pasiekti?
- **(Jei ne)**: Supratau, galbūt galėčiau jums paskambinti **(data)**?
- **(Jei taip)**: *Pereikite prie klausimų ir scenarijaus dalių.*

Nepamirškite šypsotis – potencialus klientas tai girdės!

Kontaktinė informacija: Išsiaiškinkite, su kuo kalbate

Pareigų pavadinimas — Koks yra jūsų pareigų pavadinimas?

Vaidmuo organizacijoje — Už ką esate atsakingas (-a)? Kas šiuo metu yra atsakingas (-a) už potencialių klientų pritraukimą jūsų organizacijoje? Išsiaiškinkite, ar jis (ji) yra sprendimą priimantis asmuo. Kas dar dalyvauja sprendimo priėmimo procese?

Informacija apie bendrovę: išsiaiškinkite, kokia yra jų veikla:

Bendrovės veikla — Papasakokite apie savo bendrovę / Kiek ji turi darbuotojų?

Produktas / paslaugos — Kokį produktą ar paslaugą siekiate reklamuoti?

Klientų tipologija / pirkėjo profilis — Kas šiuo metu yra jūsų klientai? Kas yra jūsų nustatyti tiksliniai klientai?

Pardavimų procesas — Kokie yra jūsų pardavimų proceso žingsniai? Kiek laiko užtrunka iki sandorio sudarymo?

Privalumai / pagrindinės žinutės — Kokios yra jūsų pagrindinės žinutės / argumentai, kuriuos turite pateikti, kad sudarytumėte sandorį?

Rinkodaros veiklos

Iš kur ateina jūsų potencialūs klientai?

Kiek potencialių klientų teko vienam kanalui per pastaruosius 3-6 mėnesius?

Kaip šiuo metu vertinate potencialių klientų pritraukimo efektyvumą?

Kokios yra esamos ir planuojamos rinkodaros veiklos?

Kokius kanalus išbandėte, ir kokie buvo rezultatai?

Ar vykdote santykių su potencialiais klientais vystymo veiklas? Ar atliekate potencialių klientų vertinimą?

Kokie yra jūsų pagrindiniai veiklos rodikliai (KPI)? Kaip sekate savo sėkmę? — Ar turite pagrindinius duomenis, tokius kaip: potencialaus kliento kaina (CPL) / kliento įgijimo kaina (CPA) / kliento gyvavimo ciklas / vidutinis sandorio dydis?

Motyvacija / poreikiai

Poreikio aprašymas — Kodėl planuojate vykdyti naujas kampanijas? Kokie yra jūsų tikslai?

Nemokamas pardavimo scenarijaus generatorius, siūlomas noCRM.io potencialių klientų paieškos programėlėje