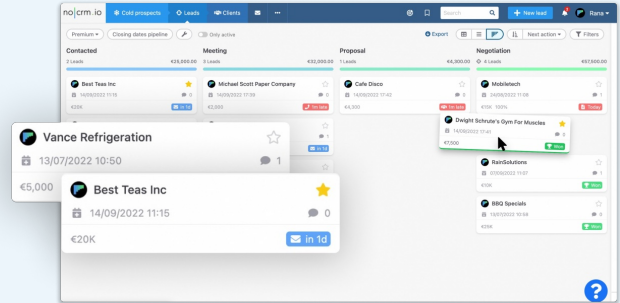


Skript prodeje webu / mediální agentury

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.](#)

Vítejte!

Vítejte v našem **bezplatném skriptu hovorů**, který vám pomůže **lépe kvalifikovat vaše potenciální zákazníky** a získat více zákazníků!

Vytvořili jsme **skript hovoru příklad** věnovaný vyhledávání webových / mediálních agentur, který vám pomůže vytvořit dobrou **propagaci prodeje** a nezapomenout na žádné informace.

Můžete se řídit našimi pokyny a upravit si **své skript pro úspěšné studené hovory**, podle vašich potřeb: upravte již existující bloky nebo odstraňte a přidejte další bloky pomocí nabídky napravo (přetáhněte prvky, které vaši prodejci potřebují).

Úvod k vašemu hovoru:

- Dobrý den, jmenuji se **(vaše jméno)** a pracuji jako **(název pozice + název agentury)**.
- **„Rozteč výtahu“: (Popis agentury)** Specializujeme se na (Typ činnosti, např. SEO/ SEA/ Růst/ Sociální sítě atd.), abychom vám umožnili (Výsledky např. Generování X% růstu/ Generování potenciálních zákazníků každý měsíc/ zvýšení návštěvnost atd.)
- Máte pár minut na to, abyste si promluvili o své společnosti, jejích aktuálních zdrojích pro **(řešení problému, který chcete řešit)** a o výsledcích, které chcete dosáhnout?
- **(Pokud ne)**: Dobře, jste v **(datum)** k dispozici, abych vám mohl zavolat zpět?

- **(Pokud ano):** Pokračujte otázkami a prvky skriptu.

Nezapomeňte se usmívat: váš potenciální zákazník to uslyší!

Kontaktní informace: Uvědomte si, s kým mluvíte

Pracovní pozice — Jaké je vaše pracovní zařazení?

Role v organizaci — Za co jste zodpovědní? Kdo je v současné době zodpovědný za získávání potenciálních zákazníků v organizaci? Definujte, zda je ten, kdo rozhoduje. Kdo další se účastní rozhodovacího procesu?

Informace o společnosti: Pochopte, co jejich podnikání dělá:

Činnost společnosti — Řekněte mi o své společnosti/ Kolik lidí tam pracuje?

Produkt / Služby — Jaký produkt nebo službu chcete propagovat?

Typologie klientů/Profil kupujícího — Kdo jsou vaši současní zákazníci? Kdo jsou určeny cíle?

Prodejní proces — Jaké jsou kroky ve vašem prodejním procesu? Jak dlouho trvá uzavření obchodu?

Výhody/ Klíčová sdělení — Jaká jsou vaše klíčová sdělení/důkazové body, které musíte uvést, abyste uzavřeli obchod?

Marketingové aktivity

Odkud pocházejí vaše potenciální zákazníci?

Kolik potenciálních zákazníků na kanál za posledních 3-6 měsíců?

Jak aktuálně měříte výkon generování potenciálních zákazníků?

Jaké jsou aktuální a plánované marketingové aktivity?

Jaké kanály jste testovali a jaké byly výsledky?

Děláte nějaké vedoucí výchovné aktivity? Vedení skóre?

Jaké jsou vaše KPI? Jak sledujete úspěch? — Máte klíčové postavy jako: CPL/ CPA/ Doba trvání zákazníka/ Průměrná velikost obchodu?

Motivace / Potřeby

Potřebujete popis — Proč plánujete implementaci nových kampaní? Jaké jsou vaše cíle?

[Bezplatný generátor prodejních skriptů](#), kterou nabízí [noCRM.io](#) aplikace pro vyhledávání zákazníků