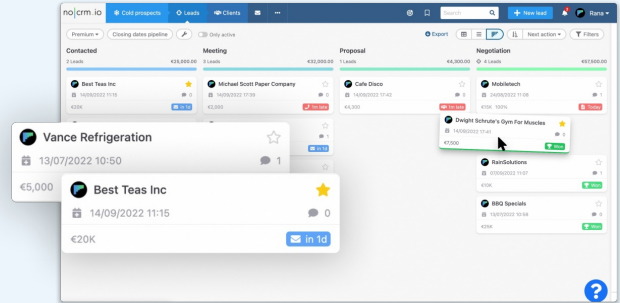


Vaš scenarij za B2B prodaju

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.](#)

Dobro došli!

Dobro došli u naš **besplatni scenarij za poziv** koji će vam pomoći **da bolje kvalifikujete potencijalne kupce** i pridobijete više klijenata!

Osmislili smo **primer scenarija za poziv** namenjen B3B poslovanju kako biste lakše kreirali **prodajnu prezentaciju** i izbegli zaboravljanje informacija.

Možete pratiti naše smernice i prilagoditi **scenarij kako biste imali uspešne prve pozive**, prema svojim potrebama: uredite već prisutne blokove ili izbrišite i dodajte druge blokove pomoću menija na desnoj strani (prevucite i pustite elemente koji su potrebni vašem osoblju za prodaju).

Uvod u vaš poziv:

- Zdravo, ja sam **(vaše ime)** i radim kao **(naziv radnog mesta + naziv kompanije)**.
- **"Kratki predlog" (Naziv kompanije)** predstavlja rešenje za / Specijalizovani smo za... Neka opis vaše kompanije sadrži najviše jednu do dve rečenice u kojima ćete naznačiti šta radi i koje probleme rešava.
- Imate li par minuta da porazgovaramo o **(naznačenoj POTREBI kompanije)?**
- **(Ako je odgovor ne):** U redu, dostupni ste (datum) i mogu vas ponovo pozvati?
- **(Ako je odgovor da):** *Nastavite sa pitanjima i elementima scenarija.*

Nemojte se zaboraviti nasmešiti: vaš potencijalni kupac će to čuti!

Kontakt podaci

Pozicija — Koji je naziv vašeg radnog mesta?

Lokacija — Koja je vaša lokacija? (Zemlja, regija, grad)

Uloga u organizaciji — Za šta ste odgovorni? Ko je trenutno odgovoran za ovu vrstu usluge? Ko je još uključen u postupak donošenja odluka?

Informacije o kompaniji

Aktivnost kompanije — Recite mi više o svojoj kompaniji / Koliko osoba radi u njoj?

Proizvod / Usluge — Koje proizvode ili usluge prodajete?

Tipologija klijenata / profil kupca — Koliki je prihod kompanije? Gde se obavlja? Ko su vaši klijenti

Motivacija / potrebe

Opis potrebe — Zašto tražite ovu vrstu usluge?

Problematične tačke / izazovi — Šta sada ne funkcioniše? Šta vam je još potrebno?

Rešenje — Koje rešenje trenutno primenjujete?

Vremenski raspored / Budžet

Prioritet — Da li je rešavanje ovog problema prioritet za preduzeće? Zašto sada?

Procena vremenskog rasporeda — Planiranje / da li ste posvećeni da sprovedete ovo u delo? Koji je vaš vremenski redosled za implementaciju?

Konkurenti — Ko su vaši konkurenti? Da / Ne - Ko? Razmatrate li druga rešenja? Da / Ne - Ko?

Budžet — Koji je vaš procenjeni budžet?

Daljnji koraci — Definišite daljnje korake