Sales script generator

Vaš scenarij za B2B prodaju

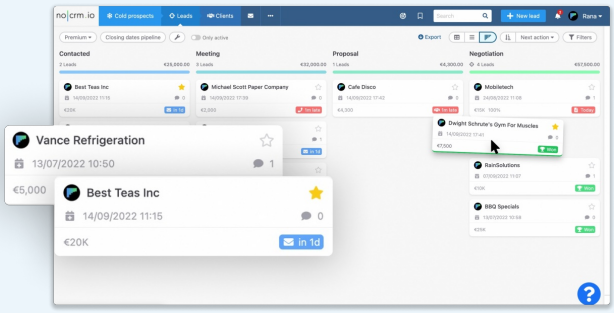
no|crm.io

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

Besplatni generator scenarija za prodaju, ponudila noCRM.io aplikacija za traženje klijenata za prodaju