

Scenarij za prodaju za web / medijsku agenciju

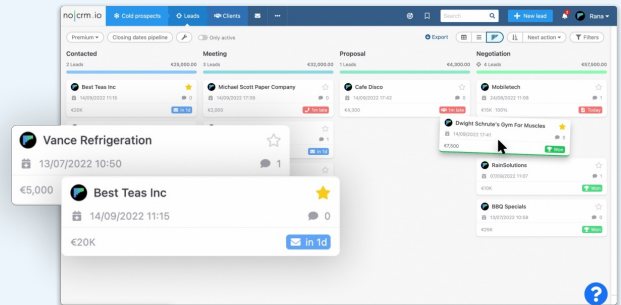
no|crm.io

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 web/medijskim agencijama prilikom potrage za klijentima 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 + agencija name)**.
- **"Kratki predlog": (Opis agencije)** Specijalizovali smo (vrsta aktivnosti npr. SEO/ SEA/ rast / društvene mreže, etc.) kako bismo vam omogućili (rezultati npr. da generišete X% porasta / generišete potencijalne kupce svakog meseca/ povećate promet za, itd.)
- Imate li par minuta da porazgovaramo o vašoj kompaniji, njenim trenutnim resursima za

(rešavanje problema o kojem želite porazgovarati), i rezultatima koje želite postići?

- **(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: Razumevanje sa kim razgovarate

Naziv radnog mesta — Koji je naziv vašeg radnog mesta?

Uloga u organizaciji — Za šta ste odgovorni? Ko je trenutno odgovoran za generiranje potencijalnih kupaca u organizaciji? Definišite da li je on/ona donosilac odluka. Ko je još uključen u postupak donošenja odluka?

Informacije o kompaniji: Shvatite šta radi vaše preduzeće:

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

Proizvod / Usluge — Koje proizvode ili usluge želite promovisati?

Tipologija klijenata / profil kupca — Ko su trenutno vaši klijenti? Ko su identifikovani ciljani klijenti?

Postupak prodaje — Koji su koraci u vašem postupku prodaje? Koliko dugo je potrebno da finalizirate dogovor?

Prednosti / Ključne poruke — Koje su vaše ključne poruke/dokazne tačke koje morate navesti kako biste finalizirali dogovor?

Marketinške aktivnosti

Odakle dolaze vaši potencijalni kupci?

Koji je broj potencijalnih kupaca po kanalu u poslednjih 3 do 6 meseci?

Kako trenutno merite izvođenje generisanja potencijalnih kupaca?

Koje su trenutne i planirane marketinške aktivnosti?

Koje ste kanale testirali i kakvi su bili rezultati?

Primenjujete li bilo koje radnje za razvijanje odnosa sa potencijalnim kupcima? Ocenjivanje potencijalnih kupaca?

Koji su vaši indikatori ključnog učinka? Na koji način pratite uspeh? — Imate li ključne podatke, na primer: CPL/ CPA/ trajanje poslovnog odnosa/ prosečni opseg pogodbe?

Motivacija / potrebe

Opis potrebe — Zašto planirate implementirati nove kampanje? Koji su vaši ciljevi?