SALES GATE - PIERWSZY TELEFON DO ZIMNEGO KLIENTA*

[* „zimny klient" – osoba z którą jeszcze nigdy nie rozmawiałeś i która prawdopodobnie nie zna Ciebie]

Instrukcja:

Wpisz tekst Twojej rozmowy na podstawie szablonu w miejsce kropek. Następnie przepisz całą rozmowę przygotowaną dla Twojego klienta. W nawiasy: [ ] wstaw właściwą dla siebie treść zgodnie z podpowiedziami.

Skrypt:

Dzień dobry z tej strony [podaj swoje imię] z [podaj nazwę firmy, którą reprezentujesz]. Dzwonię, ponieważ [podaj stanowisko osoby lub jej imię i nazwisko od której uzyskałeś polecenie], osobiście poprosił mnie, abym pokazał Panu jak może Pan [tu podaj korzyść jaką otrzyma Twój rozmówca np.:] w ciągu zaledwie kilku minut, znaleźć nieruchomość inwestycyjną dającą min 25% ROI.

(To musi być zabójcza korzyść – to co jest zdecydowanie największym atutem dla klienta w Twoim produkcie lub usłudze. Coś co spowoduje, że klient zada sobie pytanie w głowie " Jak oni to robią?")

.....
.....
.....
.....

Aby zmaksymalizować Pana czas chciałbym zadać Panu 3 pytania. Jeśli uzna Pan, że temat jest ciekawy będziemy kontynuować, a jeśli nie to będę Panu życzyć najlepszego dnia w życiu.

1. Czy inwestuje Pan obecnie w nieruchomości? [Kwalifikowanie klienta]
   [w wykropkowane pola wstaw swoje pytania]
   .....
   .....
   .....

2. Ile czasu średnio poświęca Pan na znalezienie nieruchomości, takiej która jest godna pańskiej inwestycji? [W tym pytaniu skup się na tym, co jest dla klienta największym problemem?]
   .....
   .....
   .....
3. Czy gdybym mógł skrócić ten czas do maksimum 1 godziny, to kiedy mógłby Pan poświęcić mi 15 minut, tak abym mogła Panu pokazać w jaki sposób to robimy? [Propozycja rozwiązania – obietnica]
   .....
   .....
   .....
4. Poza Panem kto jeszcze jest zaangażowany w wybór nieruchomości do inwestycji? [Identyfikacja osoby decyzyjnej/ wpływającej na proces decyzyjny]
   .....
   .....
   .....

[Następnie zadaj pytania „domykające". Poruszenie tych kwestii właśnie teraz, nie tylko znacznie wpłynie na szansę finalizacji umowy, ale również zminimalizuje ryzyko, że się nie odbędzie.]

„O której mógłby Pan ze mną porozmawiać [jeszcze dziś lub podaj inny termin], gdybym i ja znalazł dla Pana czas?" [Bardzo ważne, aby zadać w całości nie usuwając końcówki – bądź pewny siebie i szanuj swój czas!]

„Czy jest coś, co może spowodować, że spotkanie się nie odbędzie?" [Z góry identyfikujesz ryzyka i obligujesz klienta do poszanowania Twojego czasu.]

„Czy zadzwoni Pan do mnie, jeżeli cokolwiek się wydarzy, co nie pozwoli nam odbyć rozmowy w zaplanowanym terminie?"

[Po rozmowie wysyłasz sms-a ze swoimi danymi kontaktowymi, aby osoba pamiętała, z kim rozmawiała i zanotowała termin umówionego spotkania.]

SKRYPT ROZMOWY Z ZIMNYM KLINETEM DLA .....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

„O której mógłby Pan ze mną porozmawiać [jeszcze dziś lub podaj inny termin], gdybym i ja znalazł dla Pana czas?”

„Czy jest coś co może spowodować, że spotkanie się nie odbędzie?”

„Czy zadzwoni Pan do mnie jeżeli cokolwiek się wydarzy co nie pozwoli nam odbyć rozmowy w zaplanowanym terminie?”