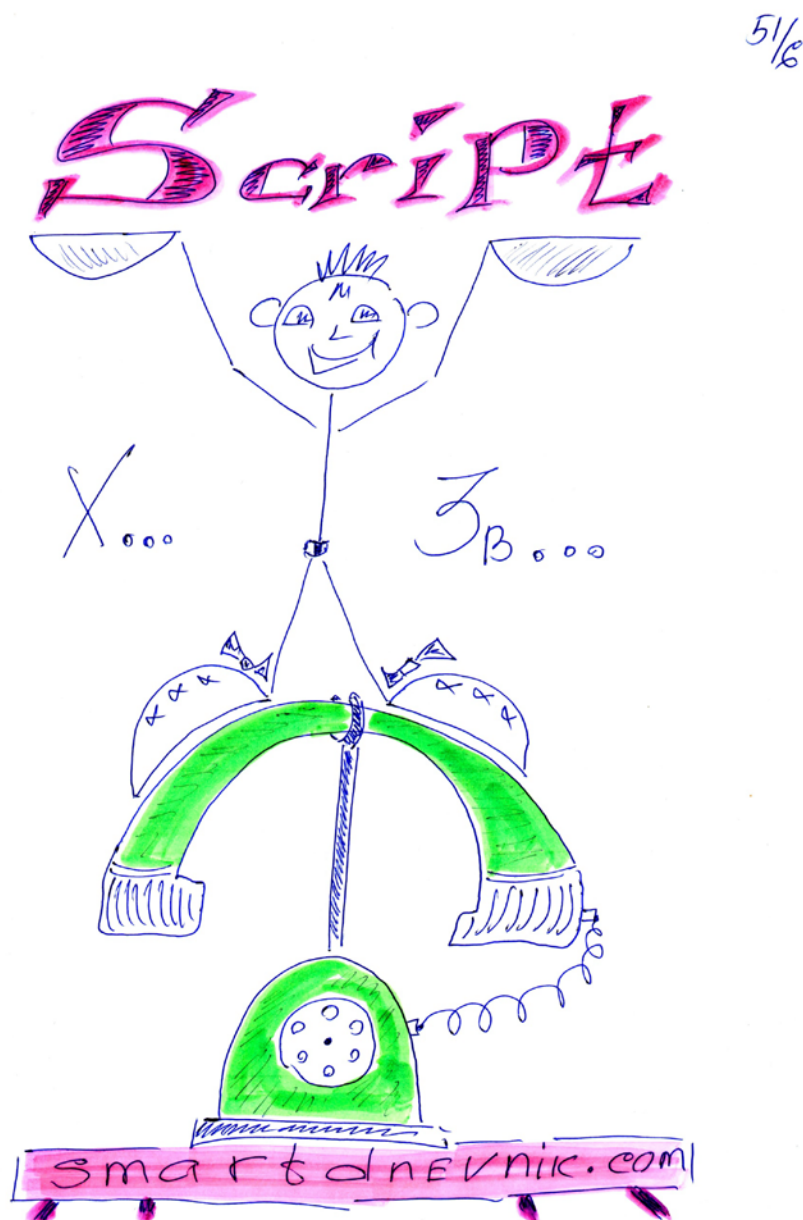


# tel-Script холодного звонка

**Если Script (скрипт) холодного звонка, Я решил сделать самостоятельно.**



phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25

blog <http://www.smartdnevnik.com/>

e-mail [ashurovmb@gmail.com](mailto:ashurovmb@gmail.com)

skype ashurovmb

**Не обращаясь к экспертам данного вопроса, в этом случае, мне надо реально подготовиться, прежде чем *«вложить»* на лист, *свой победоносный Скрипт*.**

Заглянув в Википедию, мы увидим что Скрипт – это, по сути «Сценарный язык» (scripting language). Нет, речь не о языке программирования, ну, в том контексте, что не для компьютерщиков 😊, хотя в слове «программирование», в моем случае есть доля правды.

## ***Итак. С чего же мне начать?!***

Я должен выбрать из списка, а список может быть разный и может быть везде, в общем, выбрать будущего своего клиента для холодного звонка

Итак!

**№1** Я составляю список компаний, которые похожи друг на друга по необходимым параметрам.

**Параметры:**

1. География – регион, место, район
2. Отрасль или направление компании
3. Размер бизнеса – масштабы, рейтинг и т.п.
4. Сфера компании – продажи, услуги или сервис, производство

phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25

blog <http://www.smartdnevnik.com/>

e-mail [ashurovmmb@gmail.com](mailto:ashurovmmb@gmail.com)

skype ashurovmmb

## №2 Далее, Я предварительно определяю потребность,

проблему, или просто актуальный вопрос подобного рода компаний.

Какая текущая ситуация на рынке подобных компаний, в чем у них может быть проблема или потребность, которую я могу закрыть своей продажей (товар, сервис).

## №3 Первые 2-а пункта, позволят мне составить портрет

моего покупателя, а точнее кто принимает окончательное решение о покупке.

### Я составляю портрет типичного ЛПР из этой компании:

- 1. Кто в таких компания обычно принимает решения - кто ЛПР.*
- 2. Этот человек сам решает или, согласовывает все с Bossom.*
- 3. Какая должность и круг обязанностей этого человека (менеджера).*
- 4. Что ему «хорошо» а что ему «смерть».*

phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25

blog <http://www.smartdnevnik.com/>

e-mail [ashurovmmb@gmail.com](mailto:ashurovmmb@gmail.com)

skype ashurovmmb

## №4 Далее, Я определяю цель холодного звонка – это

наиболее важно.

Задаю себе вопрос - для чего мне нужен скрипт холодного звонка. Определяю цель звонка, ибо под разные цели составляются разные скрипты. Цель холодного звонка разная может быть, но, конкретных всего три.

### 3-и

1. **Продать личную встречу** – это **Script** «назначение встречи»
2. **Продать товар, услугу или сервис** – это **Script** «продажа товара, услуги или сервиса»
3. **Мониторинг** – это из области разведки **Script** «сбор данных»

*Есть еще «всякие», но это уже цели, что являются второстепенными или промежуточными:*

- *Ком-пред...*
- *Победить секретаря...*
- *Похвастать знаниями в области и т.д. и т.п....*

## №5 **Повод – конкретный повод для холодного звонка.**

**Повод** - *Эта задача, особенно для начинающего Менеджера, не из простых.*

Но поводов для звонка, на самом деле 1000000 с (+), просто выберите подходящий на этот случай. Можете зайти в волшебный Google, забивайте «повод для холодного звонка» и вперед к победе...

**Но главное!** Самый простой повод – это не просто предложить свой продукт (товар, услугу). А предложить решение проблем, или конкретного вопроса клиента. Дать ему выгоду – «Я не продаю товар, я продаю выгоду от своего товара»

phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25

blog <http://www.smartdnevnik.com/>

e-mail [ashurovmmb@gmail.com](mailto:ashurovmmb@gmail.com)

skype ashurovmmb

**«Я не продаю товар, я продаю Выгоду»** От этого и начинаю составлять скрипт холодного звонка:

- *Тут все логично - это маршрут моего разговора, который ведет меня к цели. Начинаю говорить с этого, продолжаю про то, в total(e) получаю результат вот такой...*
- *Дальше конкретные заготовки фраз – это те самые Скрипты. Тут важно помнить правило «30 секунд» – первые 30 секунд телефонного разговора, для меня открыт кредит доверия, ну а далее, вероятна потеря контакта с клиентом, а это неудача.*

**Итак, я вооружился конкретным Скриптом холодного звонка.**

## **Дальше Настрой!**

**Этот шаг наиболее важен в принципе...**

- **То что Я продаю, это реально решает проблему моего клиента!**
- **Это реально дает ему возможность заработать или по крайней мере сэкономить!**

**Здесь главное себе ответить – «ДА, это решает».** И отбросить глупости из головы, мол, типа «что я отбираю у него бабло» и при этом, чувствовать себя виноватым.

**Короче!** Я не какой то там, вам, всем и вааще совсем не жалкий проситель, у которого покупают только из за, «ну жалко...».

phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25

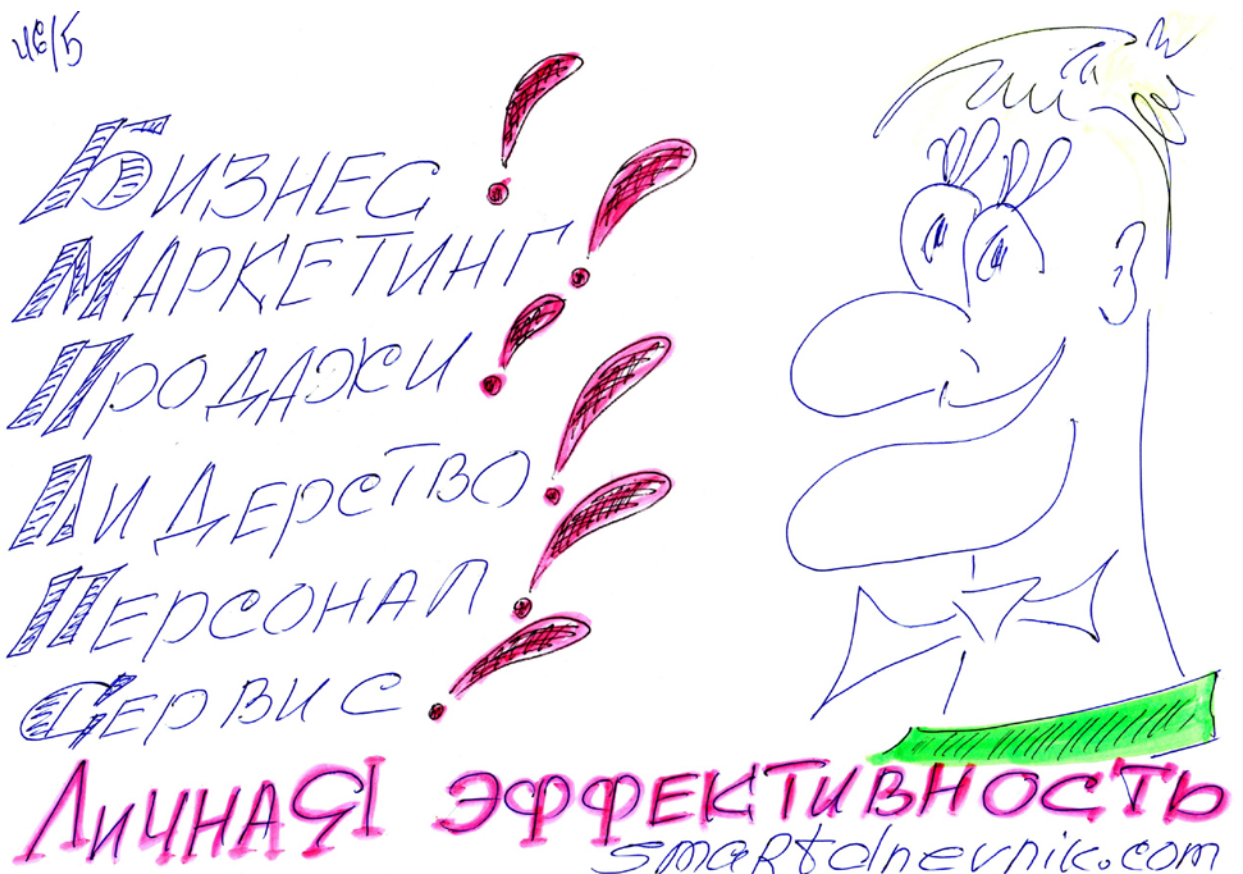
blog <http://www.smartdnevnik.com/>

e-mail [ashurovmmb@gmail.com](mailto:ashurovmmb@gmail.com)

skype ashurovmmb

Не знаю как Вы, а **Я** лично, равный партнер, и реально **МОГУ** помочь **решить** своему Клиенту его проблемы.

- **Всё беру телефон и звоню, применяя свой Скрипт холодного звонка.**



phone [+38 \(050\) 351-86-59](tel:+380503518659), (098) 805-89-25  
blog <http://www.smartdnevnik.com/>  
e-mail [ashurovmmb@gmail.com](mailto:ashurovmmb@gmail.com)  
skype ashurovmmb