

ВНИМАНИЕ!!! ВРЕМЯ ЦЕННО. ТРАТИТЬ ЕГО ТОЛЬКО НА ЯВНО ЗАИНТЕРЕСОВАННОГО ПП!

ПРАВИЛА ДОЗВОНА:

- Занято, автоответчик, 5 длинных гудков = Следующий
- **Скиньте на мыло или факс** = ЗАПИСАЛИ мыло, следующий
- **Не надо не интересуется** = следующий
- Без уговоров и впариваний
- 90% сделок проходит только с явной заинтересованности ПП (предпринимателя)

ЭТАП 1. (цель: Связаться с лицом принимающим решение - ЛПР). Улыбнуться.

Добрый день, (ИМЯ)! **ПАУЗА** свое имя **ПАУЗА** компания **ПАУЗА**

Подскажите, пожалуйста, с кем можно поговорить **по вопросу** увеличения продаж (услуг) в Вашей(м) (тип компании **взять из названия**)? **ПАУЗА** А кого спросить? **ПАУЗА**

1) «СО МНОЙ»

Как к Вам лучше обращаться? **записать имя**

перейти на ЭТАП 2, ШАГ 2

4) «ЧТО ИМЕННО ВЫ ПРЕДЛАГАЕТЕ?»

Рост продаж за счет роста посетителей Вашего сайта из Яндекса и Гугла.

Как к нему обратиться? Продиктуйте, пожалуйста, его телефон.

Узнать имя, телефон

2) «ПО КАКОМУ ВОПРОСУ?»

Привлекаем клиентов и увеличиваем продажи через интернет. Как нам сделать первые шаги на встречу такой уважаемой компании как Ваша? **ПАУЗА**

5) «КАКИМ ОБРАЗОМ?» «ЗА СЧЕТ ЧЕГО?»

За счет увеличения потенциальных клиентов, зашедших на ваш сайт в несколько раз. **ПАУЗА** Мы предлагаем вывести Ваш сайт на первую страницу в поиске Яндекс и Гугл. **ПАУЗА** Вам это интересно? **ДА – ШАГ 3**

3) «КТО СПРАШИВАЕТ?»

ИМЯ, компания **ПАУЗА**

) «С КЕМ ВАС СОЕДИНИТЬ?»

С тем, кто занимается развитием.

6) НЕТ, НЕ ИНТЕРЕСУЕТ

Спасибо, всего доброго!

7) ЕГО СЕЙЧАС НЕТ НА МЕСТЕ

Пожалуйста, уточните, когда будет?

ЭТАП 2. Звонок (разговор) ЛПР.

ШАГ 1. Добрый день **ИМЯ!** **ПАУЗА** Меня зовут _____. Компания №№№№№. **ПАУЗА**

Вам удобно сейчас разговаривать? **ПАУЗА** (Как к Вам лучше обращаться? **записать имя**)

ДА – ИМЯ, скажите, пожалуйста, **Вы** заинтересованы в привлечении новых клиентов для Вашего бизнеса?... **ПАУЗА**

ШАГ 2: ДА - Тогда у меня есть к Вам интересное предложение: рост продаж за счет роста посетителей Вашего сайта из Яндекса и Гугла. **ПАУЗА** Вам это интересно? **ПАУЗА**

ШАГ 3: ДА - Предлагаю вывести Ваш сайт за 6 месяцев по 40 словам на первую страничку яндекса и гугла за ориентировочно 8-11 тысяч рублей в месяц.
Вас устроит срок и сумма? **ПАУЗА**

НЕТ - ПОЧЕМУ, если не секрет?

записать ответ в ту же строчку

Спасибо, всего доброго!

Перейти к следующему

ДА – Предлагаю: подобрать слова и согласовать.

Уточните, пожалуйста, Ваш email **прочитать из базы1**, верный? **Записать email в базу1 справа, если другой**

И на всякий случай уточню – Ваш сайт **прочитать из базы1**, верно?

Благодарю Вас, **ИМЯ**. В течение 2 дней мы свяжемся с Вами. Всего доброго!

Часто задаваемые вопросы и ответы на них.

1. Что за компания?

- Компания «№№№№№№№№» **ПАУЗА**

2. Сколько стоит?

- В среднем 8-11 тысяч рублей в 1 регионе в месяц. Предлагаю сделать расчет слов и определить точную стоимость. Вас устроит ориентировочный бюджет? **ПАУЗА** Уточните Ваш телефон и почту, пожалуйста. **Записать**

3. От чего зависит стоимость?

- От слов и тематики. Хотите, чтобы мы уточнили стоимость для Вашего сайта? **ПАУЗА**

4. Сейчас нет на это времени.. Может потом..

- Пожалуйста, уточните, когда перезвонить и Ваш телефон, пожалуйста. **ПАУЗА** **записать**

5. Зачем это мне?

- Честно: не знаю

6. Пришлите нам предложение на почту...

- Вы знаете, хотелось бы выяснить, есть ли у Вас(у Руководителя) потребность. **ПАУЗА**

Уточните Ваши задачи, которые Вы планируете решить, заказывая у нас продвижение? **Записать**

7. Какие гарантии?

- Например, если через 6 месяцев на первой страничке будет менее 50% слов, то мы бесплатно доведем кол-во слов, по которым Вас находят, до 70% на первой страничке. И далее идет оплата по договору.

8. Мы уже работаем с другой компанией

- Может, Вы видите какие-либо недостатки в их работе? **ПАУЗА** **записать**

9. Где у Вас офис?

В Воронеже, Санкт-Петербурге и других городах. Точный адрес посмотрите на **№№№№№№.ru** или отправьте сообщение

9. Оставьте координаты. С Вами свяжутся.

Сергей. 8 915 №№№№№№№№

10. Вопрос, на который Вы не знаете ответа

-Извините, я не знаю ответа на Ваш вопрос. Разрешите узнать и перезвонить Вам?

ДА – Пожалуйста, уточните номер телефона и Ваше имя(если нет имени). – **записать**

11. У нас нет сайта.

Тогда закажите сайт у нас. Красивый, продающий Сайт будет стоить порядка 15-20 тысяч рублей. Займет около месяца. Вам это интересно? **ПАУЗА** **ДА** Тогда с Вами в течение 2-х дней свяжется менеджер по сайтам. **Записать имя-отчество, тел, email**

12. У нас есть сайт

Отлично! Предлагаю Вам показать его новым людям. Мы вытащим Ваш сайт на 1 страницу в поиске Яндекс, гугл. На видное место на первой странице. И Вы получите ощутимый приток новых клиентов с Вашего сайта. Вам это интересно? **ПАУЗА**

13. Чем Вы занимаетесь?

УЛЫБКА О! Мы вытаскиваем сайты наших любимых клиентов прямо под нос их заказчикам: на первую страничку в поиске яндекса и гугла. Хотите оказаться на первой страничке, на виду у Ваших заказчиков?

14. Предложение хорошее, но у нас сейчас нет денег, времени (У руководства нет денег. Клиенты одолели.).

А когда будут? Я перезвоню. **ПАУЗА** **записать** **ответ в файл**

15. Где вы нас нашли?

Мы нашли Ваш телефон в Дубльгисе. **ПАУЗА**

Стоимость продвижения за трафик: 1 целевой переход 6-8 рублей, бюджет от 15 т.р.

PS. - Будьте творческими, искренними и доброжелательными, но не отходите от простых и эффективных текстов (выше). Избегайте умных слов, умным должен чувствовать себя заказчик, а не Ваше Эго.

Подстройтесь под клиента! Не спорить! Не переубеждать!

Записали основное, если есть интерес у клиента, и пошли дальше.

Основное – это записать у заинтересованных ЛПР имя-отчество, телефон, email (если отличается от основного) **Заинтересованных ЛПР после разговора с ЛПР записать сюда, заполнив форму по адресу:** эту ссылку сохраните в закладки.

Вы вносите данные рук-ля в форму, **только если он сам лично в беседе сказал Вам**, что интересно, что ориентировочная стоимость в карте устраивает его. Если имя он свое не сказал – вносите без имени.

Основное по прозвону

1. Если плохая связь: наберите на телефоне вручную 8888
2. Называйте человека по имени сразу, если он представился
3. предложение после представления говорите помедленнее. просто добавьте пауз в него небольших.
4. Если в ячейке несколько телефонов, то звоните по последнему
5. Если человек заинтересован и просит прислать детали на почту, возьмите у него email и впишите в ту же строку справа
6. Если человек не может говорить, уточните когда перезвонить и впишите детали в поле Дополнительно в ту же строку.
7. **ВАЖНО:** Распечатайте схему и карту звонка. Положите на бумаге перед собой. Идите по ней во время разговора.