ПРОДАЖИ

Скрипт продаж на одной странице

Инструмент: Скрипт продаж

Разговор лучшего менеджера для всей команды. 6 часов сборки, неделя внедрения

ВРЕМЯ
6 часов на сборку, неделя на внедрение

УРОВЕНЬ
средний

ЗАПОЛНИЛ

КАК ЗАПОЛНЯТЬ
Опорные точки бери из звонков лучшего менеджера. Лист проверки заполняй на каждой прослушке.

1 Основа

Продукт и цена

Цель первого звонка (запись, встреча, замер, оплата)

Чей разговор взят за эталон

Конверсия эталона и среднего менеджера

2 Опорные точки разговора

серые строки: пример заполнения

Этап	Что говорим (1-2 фразы)	Обязательный вопрос	Сколько времени
Вход	Добрый день, Айгуль! Это Мадина из школы английского, вы оставили заявку.	Английский нужен для работы или для себя?	30 секунд
Следующий шаг	Предлагаю пробный урок под вашу цель.	Завтра в 19:00 или в субботу в 11:00?	30 секунд

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба

3 Возражения и ответы

серые строки: пример заполнения

Возражение	Ответ, который сработал	Чем заканчиваем
Дорого	Пробный урок бесплатный, на нём определим уровень и срок	Выбор из двух времён

4 Лист проверки звонка

- [ ] Назвал имя клиента и своё
- [ ] Задал вопросы до цены
- [ ] Связал предложение с целью клиента
- [ ] Назвал цену и что в неё входит
- [ ] Дал выбор из двух шагов
- [ ] Внёс итог в CRM

КОНТРОЛЬНЫЕ ЦИФРЫ · ЦЕЛИ ИНСТРУМЕНТА

- Конверсия каждого менеджера: от 80% лучшего
- Звонков со всеми опорными точками: от 90%
- Первый звонок: 4-7 минут
- Прослушка: 5 звонков в день первый месяц, потом 10 в неделю

ДАТА ЗАПОЛНЕНИЯ _____ СЛЕДУЮЩАЯ СВЕРКА _____ ТРЕКЕР BS _____

© Business Surgery · bxclub.kz · инструмент из библиотеки клуба