

Как эффективно подготовиться к холодному звонку?



Информационная подготовка



Подготовьте список клиентов для обзвона

определите **ЦЕЛЕВЫХ** клиентов
кому звонить?
КАКИЕ проблемы есть у клиента?
придумайте **ГОТОВЫЕ** решения
КАК Ваш продукт решит проблему клиента?

Составьте **КОРОТКОЕ** и **ЛАКОНИЧНОЕ** предложение

используйте **ключевые слова**
забудьте о **шаблонных фразах**
говорите конкретно, поменьше "воды"

используйте готовые ответы из курса Хакер возражений



Обязательно продумайте сценарий разговора и возможные варианты ответов клиента

старайтесь прогнозировать поведение клиента в самых **ВАЖНЫХ** точках разговора. Исходя из этого готовьте сценарий
защепите интерес клиента в самом начале разговора

Всегда имейте на "вооружении" одну-две "мини-истории успеха"

кратко упомяните результаты сотрудничества с Вашей компанией (контрагенты, конкуренты и т.д.)
это 100% зацепит клиента

Психологическая подготовка



Определите **ЧЕТКУЮ** цель звонка

например, **Цель MAX** - договориться о встрече
Промежуточная цель - поговорить с ЛПР и направить КП.
ОБЯЗАТЕЛЬНО договориться о следующем контакте
Цель MIN - собрать максимум информации о компании (об ЛПР, о компании, с которой работает и т.д.)

Будьте **ПОЗИТИВНЫ**

Перестаньте бояться **ОТКАЗОВ** и "посылания"
Помните, что Вы звоните клиенту не для того, чтобы **ПРОДАТЬ**, а чтобы **ПООБЩАТЬСЯ** и **ПОЗНАКОМИТЬСЯ**, **ПОМОЧЬ** клиенту в решении его проблем!
Мотивируйте себя! Чем больше звонков, тем лучше результат в **ИТОГЕ** и больше Ваша з/п! + **БЕСЦЕННЫЙ ОПЫТ!**
Самое худшее, что может случиться - клиент скажет "НЕТ". Разве это страшно? Даже если 1 из 10 согласится на **ВСТРЕЧУ** - это результат! **ЗВОНИТЕ БОЛЬШЕ!**

Ведите **СТАТИСТИКУ** звонков

ставьте амбициозные, но выполнимые планы по кол-ву **РЕЗУЛЬТАТИВНЫХ** звонков в день!
Например, норматив 30 результативных звонков в день, 150 зв. / нед.

фиксируйте результаты **КАЖДОГО** звонка (помечайте информацию о компании, ее сотрудниках, причинах отказов и т.д.)
Советую не в excel, а в CRM программе!

Ежедневно **АНАЛИЗИРУЙТЕ** свои результаты.
Заведите таблицу, куда будете вносить **ЕЖЕДНЕВНО** Ваши результаты! **ТОЛЬКО ЦИФРЫ!** Без комментариев. Сколько звонков, сколько отказов, сколько встреч назначено. Количественные показатели очень сильно мотивируют!