**Скрипт по работе с клиентами**  
**Клиент**: Да.

**Менеджер по продажам:**Здравствуйте, меня зовут Дмитрий, сегодня был автозвонок, по поводу привлечения клиентов на банкротство.

**Клиент:**угу

**Менеджер по продажам:**Вы единичку нажали, я так понял, заинтересованы в получении заявок на банкротство ?

**Клиент:**Ну да!

**Менеджер по продажам:** Скажите, как вас зовут?

**Клиент:** Александр.

**Менеджер по продажам:**- Александр, очень приятно. А Вы из какого вы города?

**Клиент:**Астрахань.

**Менеджер по продажам:**Хорошо спасибо, понял. Смотрите, мы привлечением клиентов занимаемся из интернета, через автозвонки. У нас агентство, мы семь лет занимаемся маркетингом, последний год через автозвонки привлекаем, очень хорошие получаются заявки, особенно после карантина. Потому что нынешняя ситуация изменилась, очень много банкротств пошло у юридических и физических лиц. Мы по городу собираем базы людей, записываем автозвонок и по ним делаем прозвон, и тот, кто единичку нажимает, тот попадет к нам в базу. Вот такие базы мы продает от 20 лидов, то ест пакет стоит 4 тысячи. Все по договору, то есть если вы делаете звонок, человек берет и говорит, например, начинает ругаться, такое тоже бывает, то мы эту заявку просто заменяем. Еще мы несем ответственность юридическую перед Вами, то есть, мы говорим, что не менее 10% процентов будут действительно заинтересованы. По факту, когда мы с Вами заключили договор, отгрузили вам заявки, вы говорите что плохие заявки. Мы просто проводим аудит и всех прозванием. И если действительно нет нормальных заявок, меньше 10%, то мы отгружаем Вам заявки пока не будет более 10% заинтересованных клиентов. На самом деле вот прямо сейчас в текущей ситуации, это цифра больше половины, люди позитивно реагируют на услугу банкротства. Многим оно сейчас нужно. Вот у нас уже несколько клиентов… (клиент перебивает)

Клиент: Смотрите, ну как бы человека все прозвонил, все он взял трубку, но не подходит под критерии на задолженость, ну какие-то другие обстоятельства. Бывает так часто, что вообще не понимают, что это такое. Просто вообще не имеет задолжености, в таких случаях как?

Менеджер по продажам: У нас аудио уже готовое есть, там тоже от определенной суммы, если вы захотите внести дополнительные критерии в них, согласуем с вами. Ну вообще вот это предложение, смотрите за 4 тысячи, вообще мы раньше от 30.000 рублей продавали. Наша задача не вот этот пакет за 4 тысячи продавать, а чтобы вы нашим постоянным клиентом стали. Мы либо пакетами продаем, либо сдаем в аренду наш сервис даем, где Вы заявки по себестоимости получаете. После испытательного срока, тестового пакета за 4000 мы вам все показываем, себестоимость, количество и потенциал базы. Вы считаете по цифрам вам интереснее взять в аренду, если хотите покупать пакетами у нас, покупаете пакетами ну там от 20 тысяч рублей. То есть в таком формате работаем.  
 Если вы звоните, менее 10% процентов, ну то есть если не набирает такое количество, мы просто догружаем вам нужное количество заявок. И если негативные заявки, человек вообще не понимает зачем Вы ему позвонили, он говорит нет я ничего не нажимал, отстаньте от меня или начинает ругаться, такие тоже бывает, мы эти заявки просто заменяем.

**Клиент:** Угу. Так а стоимость его какая?

**Менеджер по продажам:** 4 тысячи 20 заявок.

Клиент: Угу. По договору, то есть я могу, а аренда?

**Менеджер по продажам:**Аренду мы продаем на полгода 71 тысяча рублей. Ну для примера вам скажу. Что ваша заявка нам досталась за 12 рублей. Но в банкротстве там дороже заявка. В каждом регионе свой, где то там 50 рублей, где то 70 рулей, где-то дороже, где то дешевле.

**Клиент:**Ну допустим 1 клиент это 100 рублей, 70 рублей по стоимости на пол года, да. По факту 700 потенциальных клиентов. Так, правильно понял?!

**Менеджер по продажам:**Клиентов у нас очень много может быть, просто сейчас такая ситуация. Вы про количество спрашиваете?

**Клиент:**Ну да! Я про количество спрашиваю

**Менеджер по продажам:**Смотрите, у нас база мы ее постоянно пополняем, ну мы, то есть собираем из социальных сетей, со всяких досок объявлений и она постоянно обновляется. Всю ее выжить получится ну примерно за год.

**Клиент:**То есть по нашему региону…

**Менеджер по продажам:**Напомните, какой регион? Какой вы сказали город?

**Клиент:** Астрахань.

**Менеджер по продажам:** Там сколько у нас людей, тысяч?

**Клиент:**Ну, тысяч 500, где то в самом городе, миллион может.

**Менеджер по продажам:**Миллион где то уйдет месяцев за 10 выжечь, и она обновится же через год, и примерно процентов на 40 она уже будет новой. И как правило, если люди берут аренду, мы сейчас с Казанскими договорились, договор заключили по рукам ударили. Вот сейчас ждем, сегодня предоплату должна прийти и они берут сразу на несколько городов. Они начали с Казани, но они хотят все тестировать. Вот, то есть другие города тоже берут. Таким образом, давайте знаете что…

**Клиент**: Так, это а… Да говорите.

**Менеджер по продажам:** Аренда стоит 71 тысяч полгода либо 98 тысяч за 1 год и отдельно вы оплачиваете рекламный бюджет. Вот я вам говорю, что в некоторых нишах, там до 10 рублей заявка доходит, там, в банкротстве может до 30 рублей доходить. Зависит от города, после теста будет понятно какая сумма. Давайте я вам дополнительную информацию скину, воц апп есть по этому номеру?

**Клиент:**Да есть.

**Менеджер по продажам:**Там договоры все пришлю, статистику. Отзывы наши чтобы вы ознакомились, и завтра с вами созвонимся уже будем разговаривать.

**Клиент:** Хорошо.

**Менеджер по продажам:** Ну, все.

**Клиент:** Можно не завтра, если, а в четверг, послезавтра возможно?

**Менеджер по продажам:**Хорошо я помечу, что в четверг вам позвонить, все хорошего дня до свидания.

**Клиент:**До свидания. До четверга

Квалификационные вопросы:  
**У Вас ООО или ИП?**   
-для заключения договора   
  
**Есть опыт работы с отделом продаж?  
Сколько у Вас менеджеров в отделе продаж?**   
**Сейчас есть отдел продаж или менеджер по продажам?**  
-для понимания с каким объемом он сможет справиться)   
-одновременно приземляющий вопрос заказчика   
  
  
**Есть ли CRM? И работал ли с CRM системой?**  
-для понимания теряет ли он часть заявок   
  
**Где ранее запускали платную рекламу?**   
**Раньше пробовал уже  запускать какую-то рекламу? Какие источники? Какие результаты? Цена заявки? Сколько заявок? Сколько клиентов? В день? В месяц? Что сейчас работает? Есть ли сайт? Группа вк?**  
-этот вопрос показывает насколько владелец бизнеса понимает принципы работы рекламы  (в основном нигде не рекламировались)  
  
**Какие планы в целом? Сколько хочет клиентов в месяц? В год?**   
-этот вопрос показывает насколько ему нужна будет аренда на полгода-год…  
  
 **Возражения:**  
**1. Где гарантии, что заявки нормальные?**-Гарантия конверсия – не менее 10% заинтересованных по договору. По факту обычно половина заинтересована.  
-Гарантия замены негативных заявок – меняем негативные заявки.  
-Еще посмотрите отзывы наши  
Я Вам все пришлю, все наши отзывы, сайт и фото. Мы с Вами заключаем официальный договор.   
Запускаемся, Вы получаете заявки на почту или в CRM.

**2. Если говорит, что дорого, 200 руб.**  
Спросить по чем у него сейчас лиды? Какое качество? Какое количество?  
И передать эту информацию руководству.