Скрипт по работе с клиентами
**Менеджер:** Здравствуйте, меня зовут Егор (имя менеджера). Компания Лид Серфинг.
Сегодня был авто обзвон (или конкретного числа, смотреть в заявке) по поводу привлечения клиентов на кухни и шкафы-купе. Вы нажали единицу.
Я так понимаю, вам интересно привлечение клиентов на шкафы и кухни на заказ?
**Клиент:** Да, интересно.
**Менеджер:** Как Вас Зовут?
**Клиент:** Даниил.
**Менеджер:** Даниил, Вы какого города?
**Клиент:** Краснодар.
**Менеджер:** Хорошо. Спасибо.
**Менеджер:** Смотрите, мы 7 лет уже рекламой занимаемся. Сделали больше 600 проектов. 3 месяца назад мы научились привлекать много заявок хорошего качества. И при этом не зависеть от рекламных площадок и конкуренции. Пример - у нас есть клиент в Екатеринбурге. Мы с ним перепробовали все. Контекстную рекламу, таргетированную рекламу, рекламу в группах и автообзвон. Самый лучший результат показал авто обзвон, он дал больше всего хороших заявок и оказалось, что это самый выгодный источник. Мы за 2 месяца сделали заявок на 15 млн. руб. Из которых прибыль получилась более 800 000 рублей. Мы решили этот опыт распространить на всю Россию. И сейчас с помощью авто звонков привлекаем себе заказчиков.
Как мы находим клиентов?
Мы собираем из соц. cетей контакты людей которые зарегистрированы в тематических группах и которые сами указали свой номер телефона. Далее, мы прозваниваем эту базу с помощь авто звонков. Они также как и Вы ставят 1, если им интересно наше предложение. После чего звонит менеджер, задает квалификационные вопросы, убирает негативные заявки и случайных посетителей. После чего, менеджер передает эти заявки в отдел продаж, то есть Вам. Мы такие заявки продает по 34, 125 или по 300 заявок в комплекте. Чем больше заявок, тем дешевле заявка. 300, 250 или 200 руб. за заявку.
Давайте расскажу, как мы работаем?
Мы заключаем договор на 10 000 руб., на тестовый период. После отгружаем Вам заявки.
И переходим на постоянное ведение. Это наша цель. Нам не нужны разовые платежи, нас интересует долгосрочные отношения.
**Менеджер:** Даниил, скажите, у Вас есть отдел продаж? Сколько в нем менеджеров?
**Клиент:** 3 менеджера работает.
**Менеджер:** Ясно. А где-то ранее запускали платную рекламу?
**Клиент:** Да. Яндекс Директ на сайт.
**Менеджер:** Интересно. И как сейчас работает? Сколько цена заявки? И какое количество в день приходит?
**Клиент:** Сейчас работает. Не помню, сколько цена заявки, но можем посмотреть.
**Менеджер:** Хорошо. Лучше конечно посмотреть, ну можете после запуска сравнить. Как Вам в целом наше предложение?
**Клиент:** Интересно. А где гарантии, что качество заявок нормальное?
**Менеджер:** Давайте я Вам скину отзывы, фото с CRM и статистики, аудио записи разговоров и договор.
По воцапу, по Вашему номеру. Есть воцап на этом номере?
Тогда сейчас все отправлю. И позвоню Вам завтра после обеда? Хорошо?
Клиент: Хорошо
**Менеджер:** Договорились. Сейчас пришлю файлы на воцап. Хорошего дня. И до завтра.

Уточняющие вопросы:
**У Вас ООО или ИП?**
-для заключения договора

**Сколько у Вас менеджеров в отделе продаж?**
-для понимания с каким объемом он сможет справиться)
-одновременно приземляющий вопрос заказчика

**Есть ли CRM?**
-для понимания теряет ли он часть заявок

**Где ранее запускали платную рекламу?**
-этот вопрос показывает насколько владелец бизнеса понимает принципы работы рекламы
(в основном нигде не рекламировались)

**Возражения:**
**1. Где гарантии, что заявки нормальные?**
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.

Если продолжает уточнять про гарантии.

Вас же не остановит недоверие, чтобы попробовать 50 потенциальных клиентов всего за 10 000.

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

Файлы для отправки клиенту



