



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Чек-лист: Подготовка к звонку (10 минут перед набором номера)

Максимизируйте эффективность каждого звонка, следуя этим простым шагам

Исследование клиента (5 минут)

☐ Изучен сайт компании

Определены основная деятельность, последние новости, ценности. (Источник: сайт компании)

☐ Просмотрены соцсети компании/контактного лица

LinkedIn/TenChat для выявления интересов, сферы ответственности. (Источник: LinkedIn/TenChat)

☐ Определены 2-3 потенциальные 'боли' или потребности клиента (гипотеза)

Например: 'простой оборудования', 'низкая конверсия вебинаров', 'риск срыва поставок'. (Источник: анализ сайта, соцсетей, отраслевых трендов)

☐ Выявлены 1-2 факта для персонализации разговора (общая точка)

Например: 'новость о расширении', 'похожий кейс в их отрасли'. (Источник: новости на сайте, публикации в соцсетях)

Цель и план звонка (3 минуты)

☐ Четко сформулирована цель звонка

Например: 'назначить встречу', 'получить email для КП', 'квалифицировать лида'. (Источник: внутренний план продаж)

☐ Подготовлены 2-3 открытых вопроса для начала диалога

Например: 'Как сейчас у вас устроен процесс X?', 'С какими трудностями вы столкнулись при Y?'. (Источник: статья, раздел 'Разговорите собеседника')

☐ Продуман следующий шаг/предложение для клиента

Например: 'предложить демо', 'отправить персонализированное КП', 'договориться о следующем звонке'. (Источник: воронка продаж)

Психологический настрой (2 минуты)

☐ Осознана позиция эксперта-консультанта

Моя цель – помочь, а не продать. (Источник: статья, раздел 'Психологический настрой')

☐ Устранены отвлекающие факторы

Отключены уведомления, закрыты ненужные вкладки. (Источник: личная эффективность)

☐ Проверена готовность к активному слушанию

Готовность делать пометки, парафразировать, уточнять. (Источник: статья, раздел 'Слушать и слышать')

CRM и инструменты

Открыта карточка клиента в CRM

Для оперативного внесения информации и просмотра предыдущих взаимодействий. (Источник: AmoCRM, Битрикс24)

Готовность делать пометки

Фиксация ключевых 'болей', целей, имен, цифр. (Источник: статья, раздел 'Слушать и слышать')

Оценка вашей текущей подготовки к звонкам



Отметьте, где находится ваша текущая практика подготовки к звонкам:

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу

