

Выход на первый контакт. Шаг 1.

Разработка клиента начинается до первого звонка в компанию

Необходимо знать:

1. Что за компания? Какие интересные нам объекты сейчас в работе?
2. Сайт компании, как себя позиционирует? Какие ценности?
3. Выяснить боль клиента до первого звонка: проигранный тендер, нарушение сроков, наличие исков и тп
4. Кто могут быть наши ЛПР в этой компании? Тех специалист, директор?

Сформировать стратегию:

1. К кому мы идем?
2. Какой следующий шаг?
3. С каким УТП выходим к клиенту?

Знаем контакт ЛПР

Приветствие (ЛПР)	Имя клиента, это _____ (имя менеджера), компания “_____”. Звоню вам по делу. Хотим посодружничать с Вами _____ (идем по УТП). Давайте встретимся, пообщаемся? У вас это не займет много времени, но предложение я сделаю лучше рынка. Что скажете? (вывод на встречу)
Мне ничего не надо	Имя клиента, сами знаете, сегодня все хорошо, а завтра Ваш подрядчик может пропустить сроки или произойдет форс-мажор. Мы работаем по постоплате - это безопасно для Вас и как минимум можете дать на тест небольшой объект, мы оценим его, а вы безопасно посмотрите как мы работаем. Для вас это просто защита от рисков, что скажете?
У нас уже есть подрядчик	Имя клиента, я могу прислать Вам видео наших объектов и презентацию на ватсап, будет удобно? Посмотрите как мы выполняем работы и дальше можем например взять у вас небольшой объект на тест, что скажете? Для вас это просто защита от рисков (Выводим на ватсап)
Пришлите на почту	Имя клиента, я могу прислать Вам видео наших объектов и презентацию на ватсап, будет удобно? Посмотрите как мы выполняем работы и дальше можем например взять у вас небольшой объект на тест, что скажете? Для вас это просто защита от рисков (Выводим на ватсап)

Не знаем контакт ЛПР

Приветствие (Секретарь)	Имя клиента, это _____ (имя менеджера), компания “_____”. Я общался три месяца назад с Михаилом Александровичем, он отвечает за _____ (разработка должности нужного ЛПР) по _____ (тому объекту, что планируем и знаем, что он есть). Не могу до него дозвониться, подскажите пожалуйста, все хорошо? Он еще работает?
-------------------------	--

Приветствие (Бухгалтерия)	Здравствуйте, это _____(имя менеджера), компания “_____”. Соедините меня пожалуйста с _____(должность ЛПР), я ранее общался с Михаилом, не могу дозвониться.
Приветствие (ЛПР)	Имя клиента, это _____(имя менеджера), компания “_____”. Звоню вам по делу. Хотим посодружничать с Вами _____(идем по УТП). Давайте встретимся, пообщаемся? У вас это не займет много времени, но предложение я сделаю лучше рынка. Что скажете?(вывод на встречу)
Мне ничего не надо	
У нас уже есть подрядчик	Имя клиента, сами знаете, сегодня все хорошо, а завтра Ваш подрядчик может пропустить сроки или произойдет форс-мажор. Мы работаем по постоплате - это безопасно для Вас и как минимум можете дать на тест небольшой объект, мы оценим его, а вы безопасно посмотрите как мы работаем. Для вас это просто защита от рисков, что скажете?
Пришлите на почту	Имя клиента, я могу прислать Вам видео наших объектов и презентацию на ватсап, будет удобно? Посмотрите как мы выполняем работы и дальше можем например взять у вас небольшой объект на тест, что скажете? Для вас это просто защита от рисков(Выводим на ватсап)