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

**Менеджер по продажам:**Здравствуйте Дмитрий, меня зовут Дмитрий (тезки), сегодня был автозвонок, по поводу привлечения клиентов на потолки.

**Клиент:**угу

**Менеджер по продажам:**Дмитрий, очень приятно, смотрите, мы занимаемся привлечением клиентов  из интернета. Мы разную рекламу перепробовали и в этом году сработала реклама через авто звонки. Мы привлекаем клиентов через похожий авто звонок, который поступил Вам. Мы собираем базу клиентов из социальных сетей и досок объявлений. Тематика групп - ремонт, новостройки, дачи, коттеджи, частные дома. Они заинтересованы в ремонте своей квартиры. Мы собираем по ним базу. Записываем аудио обращение, которое в среднем длится 40 секунд. В конце предлагаем бесплатный замер или на консультацию. Тот, кто до конца дослушал. Он единичку жмет и эта заявка приходит к Вам на почту. Смотрите мы раньше такие заявки продавали 700-900 рублей. Сейчас их по себестоимости отдаем, цена от 50 до 100 рублей получается в зависимости от региона и от дня работы. Берем абонентскую плату 20 000 рублей в месяц.  
Начинаем с бюджета 5000 рублей, Вы на них получите примерно от 50 до 100 заявок. И 5000 берем за настройку. За сбор базы, создание аудио записи обращения, настройки авто звонка и работу сотрудников. Количество заявок и время поступления заявок регулируем под Вас. Можем с 10 до 3 или с 3 до 6, любой день недели Вам дать заявки. От 1 до 100 заявок в день, сколько скажите.

**Клиент:**По нашему региону… А если база выгорит через какое-то время?

**Менеджер по продажам:**Скажите, какой у Вас 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. Скажите как Вам в целом наше предложение?

**Клиент:** Интересно.

**Менеджер по продажам:**Хорошо тогда давайте я Вас договор сейчас вышлю. Мы работаем с юрлицами и физлицами по договору. Я Вам сейчас отправлю для ознакомления. Вы мне отправьте в ответ Ваши реквизиты. Хорошо?

**Клиент:**Хорошо. Договорились.   
**Менеджер по продажам:**Сейчас Вам все отправлю. Хорошего дня. Вам завтра наберу  
**Клиент:**Спасибо.  
**Менеджер по продажам:**Спасибо.

**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 конверсии – не менее 10 % заинтересованных по договору. По факту обычно половина заинтересована.  
 -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.

 **2. Если говорит, что дорого, 50-100 руб.**  
 Спросить по чем у него сейчас лиды? Какое качество? Какое количество?  
 И передать эту информацию руководству.  
  
**3. Не уверен в качестве заявок.**  
Смотрите, мы раньше эти заявки до карантина продавали в среднем по 800 рублей. До этого мы на эту же услугу привлекали заявки через Яндекс Директ, Гугл, таргетированную рекламу инстаграм. Там заявок меньше, качество хуже и постоянная конкуренция. Мы здесь не участвуем в этой конкуренции. Качество лучше, так-как единичку жмут люди из соц.сетей и с досок объявлений по тематикам ремонт квартир, новостройки и частные дома. Так-как до конца 40-секундную запись слушают как правило заинтересованные люди. При этом мы можем регулировать количество заявок . Если Вы из Яндекс Директа получаете заявку за 200-300 рублей по 5-10 в день, то Вы счастливы. Если Вы захотите 30 заявок, Вам придется поднимать цену за клик и заявка станет сильно дороже. Она может стоить и 600 и 1000 рублей. При том, что качество как правило хуже становится при увеличении объемов. Поэтому авто звонки через наш сервис - это идеальное решение привлечения много недорогих заявок. Раскладка по заявкам примерно такая. Из 10 любых заявок, 3-4 заинтересованы, 3 человека откладывают на потом, 1-2 человека в негативе и 1 человек Вам будет предлагать партнерство. Из 100 заявок у Вас будет примерно 30-40 заинтересованных людей в потолках. И если правильно сработает 5-10 клиентов у Вас будет с вложенных 10000 рублей для работы с нами.

**Текст для отправки на whatsapp**  
Здравствуйте, Имя.  
По нашим услугам и компании: Сайт www.lead-surfing.ru/

Видео об услугах и компании <https://www.youtube.com/watch?v=pCjEyf1Sapw>

Отзывы:   
[www.youtu.be/WfpAh60bAPU](http://www.youtu.be/WfpAh60bAPU)   
[www.youtube.com/watch?v=5U3gpXjq7Gk](http://www.youtube.com/watch?v=5U3gpXjq7Gk) [www.youtube.com/watch?v=UNXDiWSiSVE](http://www.youtube.com/watch?v=UNXDiWSiSVE)   
  
Контакты:  
VK: [www.vk.com/vitoro](http://www.vk.com/vitoro)   
Instagram: [www.instagram.com/danil\_penkin](http://www.instagram.com/danil_penkin)