

چک لیست بازاریابی تلفنی

- شناخت در مورد مدل رفتاری، علایق و کسب و کار مشتری
- سلام (پر انرژی)
- بیان جمله ای مثبت (مثل صبح بخیر، تبریک مناسبت روز،...)
- احوالپرسی
- معرفی خود و مجموعه
- معرفی حوزه فعالیت، خدمات و مزیت های مجموعه
- ارسال پیامک تشکر و اعلام آمادگی جهت خدمت رسانی در آینده بعد از صحبت با مشتری
- پرسیدن سوال در مورد کسب و کار مشتری
- پرسیدن و اشاره به چالش های کنونی کسب و کار مشتری
- ارائه راهکارها
- ارائه پیشنهادات
- ارائه پیشنهاد تنظیم جلسه حضوری
- توجیه مشتری در مورد منافع حاصله از جلسه حضوری در صورت مخالفت با جلسه حضوری
- اعلام زمان دقیق جلسه
- اعلام زمان تماس یادآوری جلسه
- ارسال پیامک تشکر و زمان جلسه بعد از صحبت با مشتری
- ارسال پیامک یادآوری جلسه
- تماس یادآوری جلسه