

# 8 способов увеличить эффективность ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ

## 1 Каждый раз ставить перед собой конкретную цель

В идеале: 1 звонок - 1 цель

Нет цели - нет результата

## 2 Продумывать разговор заранее

Что скажет клиент?

Как он может отказаться?

Почему он может сделать этот отказ?

Что Вы ему возразите?

## 3 Звонить регулярно

1 звонок раз в 2-3 дня

Пусть клиент еще не принял решение, но зато он вспомнит о существовании Вашей компании

## 4 После каждого звонка делать mini-SWOT анализ

Что было плохо

Что было хорошо

Что можно было сделать лучше

## 5 Настраиваемся на звонок заранее

Что я получу от этого звонка?

Сколько денег я заработаю, когда продам этому клиенту?

Как скоро я получу повышение, если увеличу свои продажи на 10% в месяц?

## 6 Определяем кому и зачем нужен продукт

Кто является покупателем?

Что покупатель делает с этим товаром? Как использует?

Что ему принесет наш товар?

Каким именно образом жизнь клиента изменится к лучшему после покупки нашего товара?

## 7 Отсекаем непродуктивные звонки

Если клиент думает на 1-2 недели больше, чем длится Ваш средний цикл продажи - переводите его в "Отложенные" и звоните через месяц

Конечно, если Вы продатете "Боинги" и Ваш цикл продажи - несколько лет, к Вам это правило не относится:)

## 8 Правильный организационный подход

Звоним блоками

1 блок = 1,5 - 2 часа

Во время звонков не отвлекаемся на соседей, ВКонтакте и симпатичных сотрудниц/сотрудников :)