

چک لیست بازاریابی تلفنی

- ۱- شناخت در مورد مدل رفتاری، علایق و کسب و کار مشتری
- ۲- سلام (پرانرژی)
- ۳- بیان جمله ای مثبت (مثل صبح بخیر، تبریک مناسبت روز،...)
- ۴- احوالپرسی
- ۵- معرفی خود و مجموعه
- ۶- معرفی حوزه فعالیت، خدمات و مزیت های مجموعه
- ۷- ارسال پیامک تشکر و اعلام آمادگی جهت خدمت رسانی در آینده بعد از صحبت با مشتری
- ۸- پرسیدن سوال درمورد کسب و کار مشتری
- ۹- پرسیدن و اشاره به چالش های کنونی کسب و کار مشتری
- ۱۰- ارائه راهکارها
- ۱۱- ارائه پیشنهادات
- ۱۲- ارائه پیشنهاد تنظیم جلسه حضوری
- ۱۳- توجیه مشتری درمورد منافع حاصله از جلسه حضوری در صورت مخالفت با جلسه حضوری
- ۱۴- اعلام زمان دقیق جلسه
- ۱۵- اعلام زمان تماس یادآوری جلسه
- ۱۶- ارسال پیامک تشکر و زمان جلسه بعد از صحبت با مشتری
- ۱۷- ارسال پیامک یادآوری جلسه
- ۱۸- تماس یادآوری جلسه