Бриф на разработку скрипта холодных звонков.

*Заполнив бриф подробно, вы обеспечите максимальное качество скрипта, соответственно и качество работы телемаркетолога.*

|  |  |
| --- | --- |
| Название компании, город, адрес сайта |  |
| Описание продукта/услуги, продажи которой необходимо организовать |  |
| Регионы, в которых работает компания |  |
| Целевая аудитория (вид деятельности компаний, лицо принимающее решение) |  |
| Ключевая выгода продукта для покупателя (конечная выгода, к чему приводит покупка) |  |
| Что является конечной целью первого звонка (взять э\почту для отправки предложения, назначить встречу, договориться о звонке с директором, итп.)?\*Под каким предлогом мы можем назначить встречу? |  |
| Болевые точки покупателя (какие проблемы решает ваш продукт) |  |
| Стоимость товара (услуги), её виды |  |
| Основные конкуренты на рынке |  |
| В чем ваше предложение превосходит конкурентов |  |