

КЛИЕНТ: ПроектСтрой

ЦЕЛЬ: Найти ЛПР, договориться на замер

ДАТА: 15 окт

РАЗГОВОР С СЕКРЕТАРЁМ

Я: Добрый! Подскажите, как у вас коммерцию по бетону передавать? Чтобы сразу нужному человеку.

(Фишка: не говорю "хочу поговорить с руководителем" — это красная тряпка. Говорю "как передать?" — это вопрос о процессе, и секретарь включается в помощь).

Секретарь (часто): Отправьте на почту.

Я: Отправлю. А чтобы не потерялось — как зовут того, кто это смотрит? В теме укажу "Расчёт по бетону для ПроектСтрой".

(Фишка: добавляю конкретику в тему письма — это не просто "предложение", а "расчёт по бетону для [их имя]". Секретарю легче передать, потому что он понимает, о чём речь).

Секретарь (в 7 из 10): Иван Иваныч.

Фишка: не прошу «соединить», прошу «имя» — меньше защиты.

ДИАЛОГ С ЛПР (Иван Иваныч)

Я: Иван Иваныч, добрый! Мы по прямым поставкам бетона. Чтобы вам точный расчёт сделать — нужен замер на объекте. Можем приехать на неделе, бесплатно. Вам ок?

(Фишка: сразу предлагаю действие (замер), а не спрашиваю "вам интересно?". Люди мыслят действиями).

Возражение: Дорого.

Я: Понял. А если под ваш объём сделаем спеццену — будет интересно?

(Фишка: не спорю, соглашаюсь ("понял"), а потом предлагаю вариантовое решение. Сдвигаю разговор с "дорого/не дорого" на "а если бы не дорого?").

Если «да» — тут же назначаем встречу.

Если «нет» — оставляю дверь открытой: Хорошо, может, через месяц ситуация изменится — можно будет вернуться?

(Фишка: "можно будет вернуться?" вместо "перезвонить?". Клиент чувствует контроль, а не давление).

ЧТО СРАБОТАЛО

- Имя дали в 70% звонков.
- Из 5 таких разговоров — 1 встреча.
- Отзыв клиента: «Вы не начали с цены, поэтому поговорил».

В полном скрипте будет:

- Разные "входы" под нишу (стройка, ИТ, услуги).
- Таблица: слева — что говорят, справа — что отвечать, чтобы не зависнуть.
- Аудио с живыми интонациями (где паузы, где улыбка в голосе).