テルマスターへの道シリーズ：スクリプト

さて、テレアポの血肉：スクリプト。

当たり前のように、多様な構成や内容がありまして、色んなパターンを紹介して行こうと思いますが、この動画では私が一番良いと思って、実際にテレアポで活用していた例をご紹介したいと思います。

まずは、受付突破のイントロですが、

「申し訳ありません、OO株式会社のOOと申します。OO様いらっしゃいますでしょうか？」

キーワードは「申し訳ありません」と言う言葉です。心理学で、いきなり電話が掛かってきて、相手が身構えている所、謝ると言う技を繰り出す事で「何で謝っているんだ？」と相手のガードを落とす事が出来るのです。それと同時に普段から営業電話でディスられがちな受付さんに対して、大きく下手に回る事で、多少なりともあなたに好感度を持ち、あなたが電話を代わって欲しい相手に電話をパスしてくれやすくなると言う論理です。

ここで、「何のご用件でしょうか？」と受付ブロックを喰らった場合、

「先日、送らせて頂いた電子メールの件で」と言うように、アポ無の営業電話である事は伝えないようにしましょう。そして、受付も一人の人間です。何度もあなたに対して探りの質問を入れる事には良い気分では無いでしょうから、テレアポをしていると言うネタバレは待ちましょう。

それでも、探りを入れられたら、下手な戦略は通用しない優秀な受付です。電話の目的を打ち明けましょう。その後どうなるかは受付さん次第です。

さて、ラスボス（決際者）に電話が繋がった時のスクリプトです。

「申し訳ありません。OO株式会社のOOと申します。お忙しいところ恐縮ですが、今回お電話させて頂いたのは、OOを解決するOOと言う商品サービスを弊社が扱っておりまして、御社のような顧客の問題を今までに解決して来まして、もしかしたら御社の問題に合う商品サービスを提供出来るのでは無いかと思ってお電話させて頂きました。もし宜しければ、弊社の商品サービスが御社の問題を解決出来るかどうか？と言う事を確かめるお時間を頂ければと思うのですが、ご興味いかがでしょうか？」

このセールスピッチで大事なのは「相手にどんな利点があるか？」と言う事を簡潔に述べ、他にもあなたの商品サービスで問題を解決して来たと言う事を述べ、商品サービスを売ると言うトーンでは無くて、解決出来るかもしれない、もし宜しければお話ししましょうと言うように晩餐会に招待するような、対等な立場で話すトーンである事です。

構成、注意すべき点は理解して頂けたでしょうから、後はあなたの状況に合わせて改造して使って見てはいかがでしょうか？