

Варианты диалогов для отдела продаж

Скрипт первого контакта (входящий лид / заявка)

1. Приветствие и установка контакта

Здравствуйте, меня зовут Ольга, менеджер Selectum Property Russia.
Благодарю за ваш интерес к недвижимости в Турции — подскажите, удобно ли вам сейчас говорить пару минут?

2. Выявление потребности (варианты вопросов):

Расскажите, пожалуйста, вы рассматриваете недвижимость для проживания, инвестиций или для отдыха?

Какой бюджет вы ориентировочно планируете?

Вас интересует квартира у моря, в центре или в клубном комплексе с инфраструктурой?

У вас уже есть опыт покупки недвижимости за границей?

Рассматриваете получение ВНЖ?

3. Аргументация и создание ценности бренда

Мы работаем объектами бизнес и премиум в Аланье, сотрудничаем напрямую с застройщиками, а все объекты проходят детальную юридическую проверку.

У нас есть офис в Москве — вы всегда можете получить консультацию лично, а не только онлайн.

Все сделки сопровождаются на русском языке, а наши юристы и налоговые консультанты ведут клиента «под ключ».

4. Предложение первого шага (PDF / подборка / встреча)

Я могу уже сегодня отправить вам подборку актуальных вариантов по вашим параметрам на WhatsApp или почту — как будет удобнее?

Или можем запланировать короткую онлайн-встречу, где я покажу вам на экране объекты и отвечу на ваши вопросы вживую — это занимает 15–20 минут.

5. Прогрев / оффер / тур в Аланью

Также в июне у нас запланирован индивидуальный тур в Аланью — вы можете посмотреть объекты лично, мы берём на себя всю организацию поездки.

Это отличный способ принять решение, увидев всё своими глазами.

6. Завершение разговора / следующий шаг

Итак, я зафиксировала ваши пожелания. Отправляю подборку сегодня, и если захотите — подберём удобное время на видеозвонок.

Спасибо за доверие! Буду на связи, и если появятся вопросы — пишите, с удовольствием помогу.

Скрипт первого звонка для менеджера по продажам

1. Приветствие

Добрый день! Меня зовут Влада, я менеджер по недвижимости в Selectum Property Russia.

Вы оставили заявку на подбор жилья в Турции — хотела уточнить пару моментов, чтобы предложить вам действительно подходящие варианты. Удобно сейчас говорить?

2. Ненавязчивое уточнение потребности

Скажите, пожалуйста, вы больше рассматриваете квартиру для отдыха, переезда или как инвестицию?

Уже ранее были в Аланье или только присматриваетесь к региону? Примерный бюджет уже определили для себя?

3. Подчёркиваем индивидуальный подход и надёжность

Мы работаем только с проверенными застройщиками и предлагаем премиальные квартиры — в локациях, где действительно хочется жить.

У нас есть офис в Москве, можно встретиться лично и провести знакомство с нашим агентством.

4. Предложение действия (мягко, без нажима)

Давайте я подберу вам 3–5 вариантов под ваши запросы и пришлю с описанием, планировками и видео — можно на WhatsApp или в почту. Куда удобнее?

5. Тур в Аланью (опционально)

Если в ближайшее время захотите посмотреть всё лично — у нас проходят туры в Аланью. Встречаем, показываем объекты, знакомим с городом. Всё спокойно и без давления.

6. Финал — без давления, но с уверенностью

Если будут вопросы — всегда на связи. Мы работаем прозрачно и без навязывания.

Подборку сегодня соберу и скину — надеюсь, вам понравится!