**Скрипт для холодного звонка менеджера ВЭД**

1. Выбрать в CRM системе из воронки IPROMO контакт потенциальных клиентов в колонке Новый лид.

После завершения холодного звонка необходимо изменить статус клиента, продвигая его по воронке.

2. Совершаем звонок:

**1 Сценарий**

Добрый день! Меня зовут Кирилл, я из компании VBA Trade Group. Подскажите, Вам сейчас удобно говорить?

**2.1 Если не говорит на английском, спросить:**

есть ли человек в вашей компании который говорит на английском?

**2.2 Если говорит и удобно общаться:**

Как к вам можно обращаться? Очень приятно с вами познакомится. Наша компания занимается производством крупногабаритной упаковки - Big-bag. Подскажите, пожалуйста, используете ли вы Big-bag для фасовки вашей продукции?

**2.3 Если используют нашу продукцию:**

Могу я с вами поговорить об этом или с другим представителем вашей компании?

2.4 **Если попал не на ЛПР:**

Дайте пожалуйста контакт человека с которым могу это обсудить?

**2 Сценарий**

3. Разговор с ЛПР, если это другой человек нужно также представиться и продолжить:

Немного о нас:

Мы производим ББ практически любой конфигурации в зависимости от требований клиента. Уверен, что могу сделать выгодное вам предложение.

Какого типа Big-bag вы используете?

Для какого типа продукции вы их используете?

Какая у вас потребность на сегодняшний день?

Есть ли у вас параметры или техническое задание? Можете прислать мне их на имейл, чтобы я с ними ознакомился и составил коммерческое предложение?

Как вам будет удобно со мной общаться? Имейл, мессенджер или телефонный звонок?

Подскажите куда отправить коммерческое предложение?

Мне нужно пару дней чтобы подготовить предложение, давайте тогда договоримся созвониться через 2 дня? В какое время лучше вас набрать?

Рад был нашему знакомству!

Спасибо, хорошего дня!

**4. Если нет списка технических параметров Big-bag, нужно их получить:**

Нужно задать уточняющие вопросы:

- размеры (размер основания (дна), высота загрузки)

- плотность ткани или грузоподъемность

- насколько часто используют (одноразово или многоразово)

- верх и низ (верх может быть открытый, с фартуком, верхним клапаном или крышкой (редко). Низ может быть глухой, нижний клапан или выгрузка на всё дно (редко)).

- количество петель и какого вида петли - из тела контейнера или пришивные стропы - уточнить какой механизм будет осуществлять погрузку-разгрузку

- есть ли вкладыш полиэтиленовый внутри. Если да, то какой толщины (микроны) и из какого материала – вторичного или первичного.

- нужна ли печать на биг-беге (если да то запросить размер печати - длина и ширина печатной области)

- нужен ли карман для документов

5. После отправки к.п. на следующий день звонок:

Добрый день ……! Это ….. , менеджер VBA Trade Group. Я вам \_\_\_\_\_ отправил КП. Подскажите, рассмотрели ли вы его? Что вы скажете о предложении?

Что скажите о цене? По какой цене Вы сейчас берете?

А какая цена Вам будет интересна?

Что для Вас важно при покупке данного товара (отсрочка платежа, доставка на склад, скорость поставок и т.д.)?

6. Все события, которые касались переговорного процесса, описанного выше подробно вносятся в CRM карточку клиента в комментарии к соответствующей задаче.