

Wired Heads

Telesales → done for you.

💰 PRE-SETTERSKRIPT COLD CALL 💰

➡ Einen wunderschönen Guten Tag Herr/Frau XY [Name des Geschäftsführers].
👉 Anmerkung: Es muss zu spüren sein, dass es wichtig ist, miteinander zu sprechen.

➡ Herr/Frau XY [Name des Geschäftsführers],
hier ist Herr [Name des Setters] von [Name der Firma] aus [Firmenstadt], aus
dem Team des Geschäftsführers [Name des Geschäftsführers], hallo!
Top und klasse, dass ich Sie erreiche!

➡ Sie führen eine/n [Geschäftsmodell nennen], richtig?

➡ Top, ich gehe stark davon aus, dass Sie noch [Vorteil 1 - z.B. noch bessere
Kunden] haben möchten, oder vielleicht sogar [Vorteil 2 - z.B. mehr
Umsatz pro Kunde]? Ist das richtig?

➡ Klasse, dann bin ich hier ja genau richtig!

🔥 ➡ **Der Grund, warum ich anrufe, ist der folgende:**

Über [Zeugen der Firma nennen - z.B. 130 Experten, 50 aktive Kunden] alleine im
vergangenen Jahr konnten durch [Name der Firma] nicht nur noch [Vorteil 1
- z.B. bessere Kunden, mehr Umsatz] generieren, sondern gleichzeitig
auch [Vorteil 2 - extrem viel Zeit sparen], indem [Merkmal 1 - z.B. via
bezahlter Facebook Werbung Kaufanfragen gewonnen wurden] und
[Merkmal 2 - die richtige Positionierung für ihr Unternehmen gefunden wurde].

Weit über [Zeuge 1 - z.B. Anzahl der Kunden nennen] und [Zeuge 2 - z.B. Anzahl
der Bewertungen nennen] sprechen für sich. [Sowie weitere Nennungen,
z.B. Zeuge 3, Zeitung, TV, Medienberichte oder Jahre am Markt.]

👊 (Reißerisch reingehen und überzeugend)
Und bei Ihnen ist es auch möglich! Die Frage ist nur wie schnell!

(Testfrage) → Wie interessant klingt das für Sie?

🔥 **HIER : TERMINIERUNG FORCIEREN UND GGF. SCHON IN EINWANDBEHANDLUNG
GEHEN!**

Wired Heads

Telesales → done for you.

🚫 Falls Nein und Ablehnung:

🚫 Falls die Antwort NEIN ist, haben wir verschiedene Ansätze. Es kann sein, dass der Kunde tatsächlich keinen Bedarf hat oder die Aussage als Vorwand verwendet. "Also können Sie Stand heute nicht mehr _____ aufnehmen? Die meisten _____, die ich angerufen habe, wünschen sich mehr _____."

🚫 Bsp.: a) "Also können Sie Stand heute nicht mehr Produkte aufnehmen. Die meisten Händler, die ich angerufen habe, wünschen sich mehr Vielfalt/umsatzstarke Produkte."

🚫 b) "Also können Sie Stand heute keine Neukunden aufnehmen? Die meisten Handwerker, die ich angerufen habe, wünschen sich mehr kaufkräftige Kunden."

🚫 "Haben Sie stattdessen eine andere Herausforderung, bei der ich Ihnen unter die Arme greifen kann?" Falls der Kunde weiterhin blockt, kann es sein, dass er tatsächlich aktuell keinen Bedarf hat. Ihr bedankt euch für das Gespräch und verabschiedet euch. Fragt immer nach, ob es gegebenenfalls zu einem anderen Zeitpunkt besser aussehen könnte.

🔥 WENN KEINE EINWÄNDE KOMMEN, HIER SACK ZU MACHEN ZUM 15 MINUTEN 1:1 ERSTGESPRÄCH!

➡ "Im Rahmen eines 15-minütigen 1:1 Gesprächs wollen wir herausfinden, ob das auch bei Ihrem Unternehmen möglich ist. Wann passt es Ihnen am besten? Morgen oder übermorgen? Vormittags oder nachmittags? Passt es Ihnen besser um X Uhr oder um Y Uhr?"

"Super, ich werde mich pünktlich zum vereinbarten Termin bei Ihnen melden."

➡ "Ok, klasse! Ich reserviere Ihnen 15 Minuten bei unserem absoluten Potenzial-Experten, der bereits über hundert Kunden zu mehr Erfolg verholfen hat. Das ist Herr _____."

➡ "Haben Sie noch Fragen?"

Hier: Kunden verabschieden und Termin absichern!

1. Scanne hier Milan Grujics Kontaktdaten,
2. schreibe eine WhatsApp mit deinen Firmendaten und
3. du erhältst Live-Feedback zu deinen Cold Calls.

