

Belscript Rivercloud

Pitch: kort & bondig, concreet en in het voordeel van de klant

Ik ben Victor (Huiting) van rivercloud. Wij bieden praktische salestrainingen met gegarandeerd effect. De gratis trainingsscan/effectscan/salesscan biedt u inzicht in de kansen voor uw salesteam. Graag reken ik voor u uit hoeveel het voor u oplevert.

Wanneer komt het u uit als ik komende week bel om het te bespreken?/Komt het <dag/tijd> gelegen om dit te bespreken?

aanbod
betekenisvolle oplossingen

Goedemorgen, u spreekt met Victor Huiting van <klantnaam of rivercloud>
Als het gaat om het binnenhalen en verwerven van nieuwe opdrachtgevers/klanten, ben ik dan bij aan het juiste adres?..hangt er vanaf... Bel ik u gelegen? (laatste zin: uit de losse pols formuleren, tikkeltje achteloos) Of: Sorry dat ik u stoort, ik wil graag wat vragen

Directe aanpak:

'Goedendag <naam die je hoort> met <naam> van <bedrijf>. 1 sec stilte(klant reageert)
Ik bel voor het maken van een afspraak. Ik wil je graag meer vertellen over ...
bijv Masterclass waarbij je 3 PE-punten kunt verdienen/Quick Scan etc

Wanneer schikt je dat? Ben jij <noem datum en tijd> beschikbaar?
Ik stuur je een (persoonlijke) agenda uitnodiging. Wat is je mailadres?
En je gsmnummer? Heel graag tot dan.

Goedemorgen met <naam> van <bedrijfsnaam>.
Wij bieden praktische veiligheidsoplossingen met effectief resultaat. Met <benoem middel> krijgt u inzicht in <benoem 1 a 2 voordelen>.
Graag maak ik met u een korte afspraak en reken ik voor u hoeveel u hiermee kunt besparen/wat het u gaat opleveren.
Komt het <datum/tijd of beter: 2 data/tijden noemen) u hiervoor gelegen?

Heb je usp's en je doelgroep(en) helder voor ogen.

Vragen die je kunt stellen in verschillende fases van het gesprek:

U of je aanspreken.

-Hoe pakt u het nu aan?

-Wat vindt u belangrijk in een samenwerking?

-Wanneer denkt u dat het actueel wordt?

-Wie is er betrokken bij...? Of: Bij wie moet ik zijn als het gaat om...?

-Bedenk zelf een 'waarom'-vraag..;-)

Rivercloud Victor Huiting victor@rivercloud.nl www.rivercloud.nl
<https://www.linkedin.com/in/victorhuiting>