



Первый звонок

Перед началом разговора соберите максимум информации о Заказчике. УЛЫБАЙТЕСЬ!

Приветствие

Разговор строим на улыбке

Выявление потребностей

Рассказать как происходит сотрудничество

Уточнить, если устроит предварительный расчет и условия - будет ли готов двигаться дальше, или нет.

Предлагаем тот вариант, который подойдет Заказчику

Если есть эскиз, уточняем, когда Заказчик сможет отправить его нам. Если нет эскиза - предлагаем подобрать несколько вариантов для дальнейшей работы.

Получение гарантий следующего шага от Заказчика

Завершение разговора

После звонка заполняем карточку CRM. СРАЗУ делаем то, о чем договорились.