



Надежный партнер в генерации лидов

50

ПОЛЕЗНЫХ ЛАЙФХАКОВ ДЛЯ ОБРАБОТКИ ЛИДА



Полезные лайфхаки для обработки лида, которые помогут менеджеру **повысить результативность звонков**



1

Звоните с локального номера

Клиенты чаще отвечают на звонки с номеров их региона.

2

Отправляйте SMS перед звонком

Заранее уведомляйте клиента о предстоящем звонке, чтобы повысить шанс ответа.

3

Меняйте номера телефонов

Регулярно используйте разные номера, чтобы избежать блокировок и игнорирования.

4

Проверяйте номера на спам

Убедитесь, что ваш номер не помечен как спам, и меняйте его при необходимости.

5

Звоните 3-4 раза подряд

Если клиент не берет трубку с первого раза, попробуйте позвонить несколько раз подряд.

6

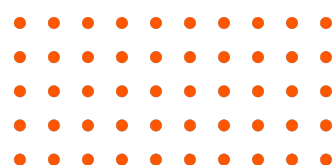
Используйте короткое приветствие

Сразу представляйтесь и говорите, зачем звоните, без лишних вступлений.

7

Упоминайте источник заявки

Напомните клиенту, где и когда он оставил заявку, чтобы избежать недоразумений.



8

Сразу переходите к сути

Избегайте длинных объяснений, сразу говорите о выгоде для клиента.

9

Ставьте вопросы в начало разговора

Задавайте вопросы, чтобы вовлечь клиента в диалог с первых секунд.

10

Создавайте ощущение срочности

Упоминайте о специальных предложениях или ограниченном времени для принятия решения.

11

Используйте социальное доказательство

Расскажите о других клиентах, которые уже успешно прошли процедуру.

12

Подготовьте ответы на возражения

Заранее подготовьте скрипты для типичных возражений, таких как "дорого" или "не получится".

13

Говорите уверенно и спокойно

Ваш уверенный тон внушает доверие и успокаивает клиента.

14

Поддерживайте дружественный тон

Начните с улыбки (даже если клиент не видит, это чувствуется по голосу).

15

Используйте имя клиента

Обращайтесь к клиенту по имени, это создает личный контакт.

16

Держите под рукой отзывы

Если клиент сомневается, используйте реальные отзывы других клиентов.

17

Не перебивайте клиента

Внимательно выслушивайте возражения и вопросы, прежде чем отвечать.

18

Спросите о потребностях клиента

Уточните, что именно беспокоит клиента, чтобы предложить решение его проблемы.

19

Используйте короткие фразы

Говорите короткими предложениями, чтобы клиенту было легче вас понять.

20

Избегайте сложных терминов

Говорите простыми и понятными словами, чтобы не отпугнуть клиента.

21

Держите фокус на выгоде клиента

Всегда подчеркивайте, какую выгоду клиент получит от сотрудничества.



22

Задавайте уточняющие вопросы

После ответа клиента, задайте дополнительный вопрос, чтобы понять его потребности лучше.

23

Используйте звонок как продолжение заявки

Начните разговор с упоминания заявки и уточнения деталей.

24

Акцентируйте внимание на уникальных предложениях

Упомяните особенности вашей компании, которые отличают вас от конкурентов.

25

Делайте упор на законность

Сразу объясняйте, что процедура законна и регулируется государством.

26

Спросите о времени, когда удобно говорить

Если клиент занят, назначьте другой удобный для него момент для разговора.

27

Используйте автоматические напоминания

Если клиент просит перезвонить, установите напоминание в CRM-системе.

28

Предлагайте выбор времени для консультации

Дайте клиенту возможность выбрать удобное время для детального разговора.



29

Не давите на клиента

Дайте клиенту время обдумать предложение, избегайте агрессивных продаж.

30

Отправляйте материалы после звонка

Предложите клиенту дополнительную информацию по электронной почте или мессенджеру.

31

Используйте примеры из практики

Расскажите о похожих случаях и как вы помогли другим людям.

32

Фокусируйтесь на решении проблемы клиента

Говорите не о продукте, а о том, как он решает проблемы клиента.

33

Используйте закрытые вопросы

Чтобы подвести клиента к принятию решения, задавайте вопросы с ограниченными ответами (да/нет).

34

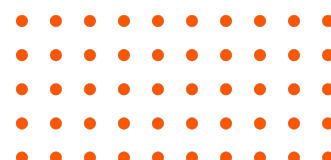
Ведите учет звонков

Записывайте результаты каждого звонка, чтобы знать, когда и как лучше всего связаться с клиентом повторно.

35

Будьте готовы предложить альтернативы

Если клиент не готов к полному пакету услуг, предложите частичное решение.



36

Используйте скрипты, но не читайте их дословно

Адаптируйте скрипт под каждого клиента, чтобы разговор был естественным.

37

Напоминайте о льготных условиях

Упоминайте о возможных скидках, акциях или рассрочке.

38

Сегментируйте базу данных

Звоните сначала "горячим" лидам, которые недавно оставили заявку.

39

Проверяйте контактные данные

Уточняйте у клиента, верные ли данные он указал в заявке, чтобы избежать путаницы.

40

Используйте "активное слушание"

Повторяйте слова клиента, чтобы показать, что вы его понимаете.

41

Предлагайте следующий шаг

По завершению звонка договоритесь о следующем шаге: встрече, звонке или отправке документов.

42

Спросите, что клиент уже знает о процедуре

Это поможет вам лучше понять, на чем акцентировать внимание.



43

Обещайте только то, что можете выполнить

Не давайте ложных гарантий, лучше честно обсудить риски.

44

Дайте клиенту право выбора

Предложите несколько вариантов решения его проблемы, чтобы он чувствовал контроль над ситуацией.

45

Используйте краткие подведения итогов

В конце разговора кратко подведите итог и уточните, правильно ли клиент вас понял.

46

Звоните в оптимальное время

Анализируйте статистику звонков и выбирайте время, когда клиенты чаще берут трубку.

47

Следите за динамикой разговора

Если чувствуете, что клиент теряет интерес, задайте неожиданный вопрос, чтобы вернуть внимание.

48

Используйте систему напоминаний о повторных звонках

Не забывайте о клиентах, которые просили перезвонить позже.

49

Старайтесь завершить разговор на позитивной ноте

Даже если клиент отказался, оставьте у него хорошее впечатление о компании.



50

Обязательно благодарите клиента за время

Независимо от исхода разговора, поблагодарите клиента за уделенное время и интерес к вашей компании.



Отдел продаж, WhatsApp
+7 (964) 095 76 80



Телеграм
@EasyBoxProductBot

