**Если у клиента еще нет Битрикс24**

Если это холодный звонок, то можно не придумывать обход секретаря, они уже все написаны и есть в интернете. Вам следует собрать информацию о руководителе и добиваться, что вас соединили с ним.

– Добрый день, меня зовут - М. Как вас зовут?

(Простите, не расслышала, как вас зовут? Если оппонент не представляется).

- Яна…

- Яна, вы занимаетесь продажей …, верно?

- Верно…

- Вот какая ситуация, у нас есть программный продукт, который поможет вести не только учёт ваших сделок, задач, проектов, коммуницировать из различных каналов с вашими потенциальными клиентами, но и представит вашу компанию в виде лендинга(страничка) в интернете. Вам не нужно тратить огромные деньги на разработку проекта и подборку софта, вы все это получите, выбрав необходимый вам тариф. Кстати, я могу вам предоставить ссылочку, что бы вы попробовали и определились, какой тариф вам подходит больше.

- Давайте ссылочку попробуем.

- Скажите, куда вам отправить? И да, у вас есть возможность попробовать продукт и купить со скидкой в 24% до 29 декабря. А вообще, предлагаю встретиться и обсудить данные вопросы, заодно покажу, как работать с данным программным продуктом.

Предлагаю обзвонить всех своих клиентов, которым вы уже делали сайт и предложить другой продукт - Битрикс24.

**Зачем?**

Вас клиент уже знает, вы знаете его, это прекрасная возможность сделать дополнительную продажу. Он с большей вероятностью выслушает о новых программных продуктах.

Обход секретаря. Стандарт. (Объясняете, что вы знаете Ивана и делали ему сайт).

- Добрый день, Иван!

- Это (МЕНЕДЖЕР), мы с вами уже сотрудничали - делали для вас сайт. Звоню узнать, как ваши дела? Как бизнес?

**Если ответ клиента негативный, то необходимо выяснить, в чём причины, предложить варианты решения проблем.**

В любом случае ваша задача - выслушать клиента!

**Если ответ клиента положительный, всё работает и всё хорошо.**

**-** Иван, а куда уходят заявки с сайта? Есть ли у вас CRM? Получаете ли заявки из чата?

- Да, мы ведем свою базу клиентов, у нас этим занимаются менеджеры.

- О, это правильно! А как вы собираете отчёты? Как отслеживаете, у кого выполнен план по продажам?

- Ну, раз в месяц мы собираем всё и сравниваем. Да, это занимает какое-то время, хотелось бы по быстрее получать отчёты.

- Понимаю вас. Мне как руководителю, тоже хотелось бы видеть более наглядно, как обрабатываются приходящие заявки. И что менеджеры не забывают о тех, кто не готов сделать заказ сразу.

- Да, бывает и такое. Клиенты иногда жалуются, что звоним не сразу или забываем перезвонить.

**Выслушиваете рассказ клиента, а дальше предлагаете:**

- Иван, я как раз звоню по вопросу CRM. Многие наши клиенты уже используют еще один продукт от компании 1С-Битрикс - Битрикс24. Преимущество заключается в том, что сайт и CRM, в которой вы ведёте клиентов, можно объединить. Заявки с сайта сразу будут попадать в CRM, вы будете видеть, кто из менеджеров и за что отвечает. Как работают с клиентами. Сколько раз связывались. Вы будете видеть отчёты от всех менеджеров с чётким указанием сумм и датами повторных звонков. Вы сможете в любое время посмотреть, как у вас работает, например, Сидоров. И это не единственное преимущество Битрикс24 - только одно из двенадцати возможностей этого продукта!

Давайте встретимся и обсудим? Тем более, сейчас на Битрикс24 Акция, и только до 29 декабря его можно купить со скидкой 24%.

Я могу приехать и показать, как работает Битрикс24, и как с его помощью можно оптимизировать большинство бизнес-процессов в вашей компании.

**Если клиент уже использует Битрикс24**

Здравствуйте, Иван!  
Как ваши дела? Работаете ли вы в Битрикс24?

*Ваша задача разговорить, узнать, как дела, какие трудности, всё ли устраивает?*

- Да, всё хорошо! Работаем…

- Иван, а вы слышали про Акцию? Сейчас можно продлить любой тариф Битрикс24 со скидкой 24% - на год или даже на два года! Да, раньше максимум на один год можно было покупать тариф, а во время акции можно со скидкой 30% сразу на два года продлиться. Вы зафиксируете самую выгодную стоимость благодаря такому предложению. Вы на какой срок покупали ваш тариф?

- один/три месяца

-Сейчас самое выгодное время, чтобы купить на год или два года, по низкой стоимости.

- полгода/год

-Отлично - тогда сейчас самое удачное время продлить тариф, и получить самую выгодную стоимость (на год или два года).

**Если у клиента коробка Битрикс24.**

- Иван, добрый день! Это (менеджер) мы с вами общались по поводу вашего корпоративного портала год назад.

- Да, помню.

- Так вот, спешу сообщить, что сейчас до 29 декабря Акция! Можно со скидкой 63% купить «стандартное продление» на вашу лицензию! Либо со скидкой в 24% перейти на другую редакцию. Вы получите много новых фишек, а именно «Новая CRM», «Канбан в задачах», «Открытые линии», «Телефония» и многое другое, при этом заплатите меньше!

Я могу приехать и показать, как это работает!

**Специальное предложение - Битрикс24.CRM (коробка)**

- Иван, добрый день! Это (менеджер) мы с вами общались по поводу вашего корпоративного портала год назад.

- Да, помню.

- Помнится, тогда вы сказали, что вам нужна только CRM, вы рассматривали различные варианты на рынке. Верно?

- Да, верно, но мы пока не определились.

- Иван, я спешу вам сообщить, что весной этого года, компания 1С-Битрикс выпустила программный продукт – Битрикс24.CRM.

Этот продукт решает именно те задачи, что мы с вами обсуждали, ничего лишнего! А самое приятное заключается в том, что сейчас его можно купить с 24%-ой скидкой! Правда, только до 29 декабря.

Предлагаю встретиться, показать, как работает Битрикс24.CRM и обсудить возможность внедрения!