

Цель «Холодного» Звонка

Главной целью ХЗ – это назначение встречи с потенциальным клиентом.

Одна из самых важных целей ХЗ - это установление контакта, а именно получение согласия на продолжение коммуникаций, по итогу которой мы сможем назначить встречу с ЛПР.

Цель холодного звонка не заключается в моментальной продаже, поскольку клиент еще ничего не знает о вашей компании, чем конкретно вы можете ему быть полезным. Нам нужно растопить лед, который появился еще до вашего звонка.

Более подробно вы можете посмотреть в видео уроке Евгения Котова.

https://www.youtube.com/watch?v=YRawyT_Fpg8