

¿Cómo hacer una llamada de Conexión?

- Construir una relación y desarrollar la confianza.
- Entender los puntos débiles del prospecto
- Identificar a los tomadores de decisiones clave
- Asegure una reunión de seguimiento



La llamada debe durar entre 10 y 15 minutos, según la complejidad del punto débil del cliente potencial. Solo haga preguntas que sean aplicables a su prospecto único.

PRESENTARSE Y POR QUÉ ESTÁ LLAMANDO

Si el prospecto parece no estar interesado, continúe con más preguntas de calificación sobre el presupuesto y el cronograma para que no pierdas el tiempo.

- Hola, [NOMBRE DEL PROSPECTO]? Soy [TU NOMBRE] llamando de [EMPRESA]. (Pausa para medir la reacción. ¿Receptivo o no?)
- Vi que descargaste un libro electrónico sobre [TEMA] y quería ver si obtuviste todo lo que necesitabas. ¿Qué estabas investigando cuando encontraste este ebook?
- (Si buscaban ayuda con algo) Averigüe por qué buscaban ayuda.
- (Si NO estuvieran buscando ayuda) "No hay problema. Producimos muchos libros electrónicos y seminarios web y no todos pueden consumir la información tan pronto como la reciben".

CONSTRUIR UNA BUENA RELACIÓN

Ser humano primero y vendedor segundo. Conozca a su perspectiva. Pasa de 5 a 10 minutos investigando algo que puede discutir para construir una buena relación.

- Veo que su empresa está ubicada en [NOMBRE DE LA CIUDAD]. Fui allí en un viaje el mes pasado. ¿Su oficina está ubicada en la ciudad? ¿Ha estado alguna vez en [NOMBRE DEL RESTAURANTE / OTRO LUGAR].
- Vi en LinkedIn que usted...

PROPORCIONE RECURSOS ÚTILES

Esto los animará a verlo como un asesor de confianza.

- Dado que descargó nuestro libro electrónico sobre [TEMA], es posible que le interese otro contenido, [NOMBRE DEL CONTENIDO].
- Estaría encantada de enviarte más recursos.

HAGA QUE SE ABRAN

Tener una conversación, no un interrogatorio. Practica la inteligencia emocional.

- Cuénteme cómo es su día a día en [EMPRESA].
- ¿A cuántos clientes atiende en este momento?
- ¿Qué tan enfocado está en hacer crecer tu base de clientes? ¿Por cuánto?
- ¿Ves algo que se interponga en su camino para atraer a [NÚMERO] nuevos clientes? (Encontrando más desafíos)

PRESENTE DECLARACIONES DE POSICIONAMIENTO

Una declaración de posicionamiento muestra a nuestro prospecto que entendemos sus puntos débiles. Está bien si el primero no lo impacta. Prepare tres declaraciones de posicionamiento diferentes y utilícelas para descubrir diferentes puntos débiles.

- Cuando hablo con empresas emergentes, a menudo se enfrentan a los desafíos de [DESAFÍOS].
- ¿Son estos desafíos a los que te enfrentas también?

PROFUNDIZAR EN SUS PUNTOS DE DOLOR

Sus prospectos son muy vulnerables cuando comparten sus mayores desafíos. Practique la empatía y demuestre que realmente quiere ayudar.

- Cuéntame más sobre eso...
- ¿Qué tan grande es este problema? ¿Por qué es eso?
- ¿Cuál es el impacto o la consecuencia de este desafío en el negocio?
- ¿Quién más se ve afectado por este desafío? (Encontrar otras partes interesadas)
- ¿Cuáles son sus planes para abordar esos desafíos?

CUENTA UNA HISTORIA RELEVANTE DE UN CLIENTE

Al contar una historia sobre un cliente con el mismo desafío, implica que lo ayudó a superarlo. Esto tranquiliza al prospecto al escuchar que hay una solución.

- Su situación se parece mucho a la de otra empresa, [NOMBRE DE LA EMPRESA]. Estaban teniendo problemas con [PROBLEMA]. Luego comenzaron a usar [SOLUCIÓN]. Ahora ellos [SITUACIÓN NUEVA Y MEJORADA]
- ¿Es esto algo que te interesaría probar?

CONFIGURAR PRÓXIMOS PASOS

No los acose demasiado o podría alejarlos.

- Según lo que me ha contado sobre [RESUMEN DE LOS PUNTOS QUE HAN CUBIERTO], parece que tiene sentido programar una llamada de 30 minutos en los próximos días para analizar sus objetivos con mayor profundidad y explorar cómo podemos ayudarlo. alcanzar esos objetivos.
- ¿Le gustaría programar esa llamada de seguimiento?
- Estoy disponible mañana a las 00:00 y al día siguiente a las 00:00... ¿tienes tu calendario a la mano?
- ¿Quién más vería valor en la siguiente conversación? (Encontrar tomadores de decisiones)
- Me encantaría enviarte más información sobre lo que hemos discutido. ¿Tendrá tiempo de revisarlo antes de nuestra llamada?
- ¡Excelente! Estoy deseando volver a conectarme pronto.