

[Bấm vào liên kết này](#) để tải mẫu kịch bản

KỊCH BẢN SALES PHẦN MỀM		
MỤC ĐÍCH	NỘI DUNG CHI TIẾT	VÍ DỤ
Chào hỏi, mở đầu	Giới thiệu về bản thân, tạo dựng hình ảnh	"Chào anh/chị [Tên khách hàng], em là [Tên nhân viên sale], đại diện phòng kinh doanh của công ty [Tên công ty]. Em có nhận được thông tin về việc anh/chị đang tìm hiểu về giải pháp phần mềm [Tên phần mềm] đúng không ạ?"
Thăm dò, đặt câu hỏi	Tạo mối quan hệ với khách hàng Kéo gần khoảng cách Khai thác nhu cầu	- "Anh/chị có thể chia sẻ những khó khăn, vấn đề mà doanh nghiệp anh/chị đang gặp phải trong việc [vấn đề cần giải quyết]." - "Anh/chị có thể chia sẻ về quy trình [tên quy trình] hiện tại và những điểm tắc nghẽn, bất cập mà anh/chị nhận thấy không ạ?" - "Trong quá trình tìm kiếm giải pháp, anh/chị đặt ra những tiêu chí nào về mặt tính năng, hiệu năng, tính bảo mật và khả năng tùy biến?"
Giới thiệu giải pháp	Giới thiệu sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng	"Qua quá trình mình trao đổi với nhau thì em thấy rằng [Tên phần mềm] chính là giải pháp tối ưu để giải quyết triệt để những vấn đề mà doanh nghiệp anh/chị đang đối mặt." "[Tên phần mềm] được phát triển dựa trên nền tảng [Tên nền tảng/công nghệ] tiên tiến nhất hiện nay, cho phép xử lý dữ liệu lớn với tốc độ cao, đảm bảo tính ổn định và khả năng mở rộng linh hoạt." "Phần mềm tích hợp hàng loạt tính năng nổi bật như [Tính năng 1], [Tính năng 2], [Tính năng 3], giúp tự động hóa quy trình [Tên quy trình], loại bỏ các công đoạn thủ công, tối ưu hóa năng suất làm việc của đội ngũ." "Khả năng tích hợp [Tên phần mềm] của anh/hà các module [Tên module 1], [Tên module 2], [Tên module 3] mang đến tính linh



MẸO HAY



Bạn có thể sử dụng Trợ lý AI trong CRM để tạo kịch bản bán hàng cá nhân hóa tốt nhất

3. Kịch bản follow khách hàng

Dựa vào thông tin bên dưới và áp dụng phương pháp insight selling. Hãy giúp tôi
- Viết 01 kịch bản điện thoại và 01 email để bám đuổi khách hàng ngay bây giờ

Dựa vào thông tin bên dưới và áp dụng phương pháp insight selling. Hãy giúp tôi - Viết 01 kịch bản điện thoại và 01 email để bám đuổi khách hàng ngay bây giờ

◆ ## Kịch bản tiếp cận khách hàng ColorMe

1. Kịch bản điện thoại

Mở đầu

Bạn: Chào chị Hương, em là [Tên của bạn] từ SlimCRM. Em có thể nói chuyện với chị trong một phút được không ạ?
Chị Hương: [Trả lời]
Bạn: Em muốn hỏi thăm chị về trải nghiệm dùng thử SlimCRM của ColorMe trong thời gian qua ạ.

Khơi gợi vấn đề

Bạn: SlimCRM được thiết kế để giải quyết các vấn đề về quản lý dữ liệu khách hàng, đặc biệt là khi số lượng dữ liệu lớn và có nhiều người cùng xử lý bán hàng. Chị Hương nhận thấy những vấn đề này của ColorMe có được cải thiện sau khi dùng thử SlimCRM không ạ?
Chị Hương: [Trả lời]
Bạn: (Lắng nghe và đặt câu hỏi để hiểu rõ hơn về trải nghiệm và những khó khăn của chị Hương) Ví dụ:

[Trải nghiệm tính năng AI](#)

Tài liệu có thể gặp sai sót, rất mong được bạn đọc đóng góp để SlimCRM hoàn thiện tốt hơn. Mọi đóng góp vui lòng gửi về email: info@slimcrm.vn.
Trân trọng!