

Здравствуйте! Это  
руководитель Руслан Исаев  
Пр студия Пр-херо. Я звоню  
по очень важному вопросу.

Вам удобно сейчас  
говорить?

1. [Да](#)
2. нет

- Вы заказывали у нас визитки месяц назад, хотел бы поинтересоваться у вас, в срок ли доставили, всем ли довольны?
- Мы, заказывал услуги!?! (удивление)
- Да пр-студия пр-херо помните
- Мы не заказывали у вас услуги

- Слушайте Странно конечно.. Сегодня всем звоню, меня сегодня все радуют, видимо сотрудники неправильно информацию подготовили. Пауза 1-2сек.

Тогда тем более давайте вам коротко расскажу о нас, уверен действительно вам будет интересно

Да, давайте

Нет не интересно

# ДА ДАВАЙТЕ

- Мы занимаемся печатью визиток листовок и других рекламных продукций по самым низким ценам в Сургуте, при этом не теряя качество рекламной продукции. Что позволит вам сэкономить на рекламе. Скажите пож. Как часто вы пользуетесь рекламной продукцией?
- [Мы уже работаем](#)
- [Интересно, Какие цены у вас](#)

# ИНТЕРЕСНО

**У нас цена двухсторонней визитки от 70коп. На плотной бумаге 300г – и такую низкую цену мы получаем засчет больших объемов мы разом отправляем на печать тиражом в 200тысяч многие компании с нами работают так как..**

**Для постоянных клиентов мы даем бонусы и акции в виде бесплатного макета, У нас бесплатная доставка. Мы можем напечатать бонусом 500визиток например, чего не делают другие рекламные агентства**

**Как мы можем начать с вами сотрудничать?**

[Мы уже работаем с другими](#)

[Ну давайте поработаем](#)

[У меня все есть](#)

[Я подумаю](#)

[Я перезвоню](#)

[Нет не интересно](#)

[Дорого](#)

[Где гарантии](#), как происходит оплата

[Нет денег](#)

# Дорого

- 3. Понимаете Просто были случаи что к нам обращались с других компаний и жаловались на наших конкурентов, где они печатали по очень низкой цене, а потом выяснилось что они сэкономили на краске и выглядели эти визитки мягко говоря высветившимися и от них расходилась краска при дальнейшем использовании, ведь качество играет немаленькую роль, визитка это лицо компании вы согласны со мной? Вы разве готовы брать такие риски на себя, для экономии каких-то копеек?
- 1. Почему вы так решили ? Что вы имеете ввиду
- 2. Александр Алексеев. Решать вам, но оно того стоит. Наше предложение решает вашу проблему поэтому цена и оправданна
- Низкую цену мы получаем за счет объема, при этом на качество НЕ ВЛИЯЕТ.
- Каждую неделю мы собираем заявки, после того как мы, получаем тираж в 100.000шт. – Отправляем на печать. Далее мы печатаем и собственно таким образом и можем позволить самую низкую цену, чего не могут другие рекламные агентства

# Я подумаю

- **Отличный прием я тоже такой использую что бы вежливо отказать. Давайте на чистоту может что то смущает вас**
- Я вижу у вас остались сомнения давайте я их развею, что бы вы приняли решение более объективно
- Я правильно понимаю вы готовы купить но что то вас останавливает?

# ГАРАНТИИ

- **«Имя»** С вами очень приятно общаться. Каждый человек хочет убедиться в качестве и это нормально. Поэтому важно знать какие док-ва вас убедят в результате от нашего продукта?

**Отзывы наших клиентов, хотите посмотреть качество, можем встретиться**

- Я так понимаю, Вы готовы работать, когда убедитесь, что мы даем результат. Верно? Вот отзывы наших замечательных партнеров.
- Правильно я понимаю, что Вы готовы с нами сотрудничать, осталось только обсудить нюансы?
- Федор Иванович, мы дорожим репутацией нашей компании, и из-за одного Вашего случая мы не будем падать в грязь лицом. Мы сделаем все по высшему разряду, и однозначно, будут результаты.

# Мы работаем с другими

**Для человека Вашего уровня вполне нормально иметь несколько вариантов. Мы еще не рассказали о выгодных условиях сотрудничества с нами. Скажите пож. Как мы можем с вами сотрудничать, ведь обо всем можно договориться. Может вас что то смущает?**

- \* Рассмотрите нас как более выгодную альтернативу
- Я же не говорю, чтобы Вы прямо сейчас начали с нами сотрудничать. Давайте я Вам отправлю информацию о нас. Когда будет потребность, у вас информация будет под рукой, сразу со мной созвонитесь. Поэтому давайте разбираться, чем мы можем быть Вам полезны, какая у Вас ситуация? (отсюда можно переходить на лендинг, раскрутка рекламы и т.п.)

# **Я перезвоню**

**Хорошие условия есть сейчас, в дальнейшем они могут измениться. Уверен, что Вы не хотите потерять выгодные возможности.**

Уверен, Вы так и сделаете, когда узнаете, как можно с нами здорово экономить.

# Нет не интересно – должно быть в начале

- А если это позволит Вам сэкономить? У нас лучшие условия
- Т.е. Вы хотите потерять хорошие условия?
- А если бесплатно?

Клиент - «Что Вы имеете ввиду?»

Менеджер - «Если бесплатно, Вам будет это интересно?».

Клиент скажет:»Да»

«Правильно я понял, что Вам это нужно, осталось договориться по цене?»

# Нет денег

**Честно сказать, Я не удивлен. Это нормальная ситуация, что есть сложности. Я уверен, что вполне реально их решить. Достаточно нам довериться всего один раз. Ведь что бы были клиенты нужно рекламироваться, рассказать о себе. Это ведь самая проверенное и традиционное рекламное продвижение с помощью листовок и ВИЗИТОК**

\* «Имя клиента», мы с Вами взрослые люди и прекрасно понимаем, что у всего есть цена. Вы можете по-прежнему не обращать внимание на Ваши проблемы, а можете довериться один раз и решить их с нашей помощью. Ведь что бы были клиенты нужно рекламироваться, рассказать о себе

- Ничего страшного, деньги-то дело десятое. Я думаю, найдете. Сейчас самое главное, что есть хорошие условия.
- Ничего страшного, ситуации бывают разные. Но эти сложности Вас останавливать не должны, ведь это в Ваших интересах решить вопрос.
- Я бы подождал, пока Вы найдете, но ситуация диктует свои условия.

# У нас все есть

- Я же не говорю, чтобы Вы прямо сейчас начали с нами сотрудничать. Давайте я Вам отправлю информацию о нас. Когда будет потребность, у вас информация будет под рукой, сразу со мной созвонитесь. Поэтому давайте разбираться, чем мы можем быть Вам.

Просто дело в том что мы так же занимаемся продвижение маркетингом в соц. Сетях, делаем сайты, дизайн, печатаем баннеры

- Замените то, что менее выгодно тем, что мы можем Вам предложить.
- 2 Раз купили не у нас, точно переплатили.
- 3 Многие так говорили, а сейчас с нами здорово экономят

- Нет офиса
- Вот поэтому мы можем позволить супер низкие цены
  
- Возрождение мне не нужно такое кол-во

# Вовлеченность

- Сейчас экономят на краске
- Думаю лучше будет как клиент получил контакт позвонит договориться о времени может о встрече и уже задавать ряд вовлеченных вопросов

# Нет не интересно

- А я Вам ничего и не предлагаю, я звонил с другой целью. И раз уж я с Вами общаюсь, давайте я подробно обо всем расскажу, это Вас ни к чему не обязывает, зато Вы будете владеть достойной информацией.
- А что Вас останавливает? Это ведь ни к чему Вас не обязывает.
- Это естественно, потому что Вы еще ничего не знаете. Поэтому давайте я вам подробно расскажу, чтобы Вы не потеряли хорошую возможность.

[Мы уже работаем с другими](#)

[Ну давайте поработаем](#)

[У меня все есть](#)

[Я подумаю](#)

[Я перезвоню](#)

[Нет не интересно](#)

[Дорого](#)

[Где гарантии](#), как происходит оплата

[Нет денег](#)

# Контактные данные

- Скажите пож. Ваши имя отчество
- И емейл
- Ваш сотовый