

StoryCalling

Azienda macchine agricole chiama Cliente (aziende agricole) per Nuovo Servizio e fissare un incontro fisico (nel DB è già presente il nominativo e recapito telefonico diretto)

Attività Marketing telefonico BtoB

In rosso le indicazioni dell'operatore

Il Centralino

Buongiorno, sono Roberto sto cercando il Sig. Rossi...

- **Di quale società?:** della Trattori spa
- **Dica a me/Di cosa si tratta?**

Per quale motivo?

Per una conferma sul vostro trattore 9240...siete nostri Clienti!

Con il Decision Maker

Buongiorno, sono Roberto della Trattori Spa...

Sig. Rossi?

Prima di tutto, come sta?

Bene, mi fa piacere...In questo momento la contatto in merito ad alcune importanti novità che possono aiutarla a svolgere meglio e più velocemente il suo lavoro...

Si tratta di alcuni servizi che sono stati creati proprio perché sono stati i nostri Clienti a chiederceli...

In particolare le sto parlando del Nuovo servizio di Gestione di assistenza remota: con la possibilità di configurare le macchine agricole in modo tempestivo e veloce e soprattutto competente e ricevere assistenza in modo rapido, con SOLO circa 50 centesimi al giorno...

...Immagino che anche per voi la continuazione di servizio sia importante, è corretto?

Immaginavo...allora direi che davvero importante per lei vedere con i suoi occhi come concretamente accedere a questo servizio

...il giorno..alle ore...la trovo disponibile per una chiacchierata?

Ci terrei davvero ad avere anche un suo parere...

Le chiedo una conferma del suo numero di cellulare così le mando un whatsapp di conferma...

Sig. Rossi...è stato un vero piacere parlare con lei!

Ci vediamo il (...) **(dire data)**

Buona giornata!

CALL TO ACTION

Saluti