

Assicurazione Fissare incontro con Referral

StoryCalling

Assicurazione chiama Prospect tramite referral per incontrarli (nel DB è già presente il nominativo e il suo recapito telefonico diretto)
Attività Marketing telefonico BtoC
In rosso le indicazioni dell'operatore

Con il Decision Maker

Sig.ra Paola? Paola Rossi?

Perfetto, sono (nome operatore) di Assicurazione Zeta, mi ha dato il suo nominativo suo cugino Francesco

Se è occupato interrompere subito e chiedere: Quando possiamo risentirci?
Benissimo, allora la richiamo il...alle ore...Buonissima giornata/serata!

Se lascia parlare in modo amichevole, proseguire:

Francesco mi ha detto che siete cugini (vedi colonna Relazione nel DB) è corretto?

Ah bene... quindi vi conoscete da sempre in pratica...

Francesco ci ha tenuto a dirmi che lei è una persona molto disponibile e gentile...

Bene...in questo momento ti chiamo poiché con Davide stiamo collaborando con un'azienda che ci ha dato la possibilità di organizzare delle chiacchierate informative con dei nostri conoscenti su temi molto importanti ...come ad esempio evitare rischi economici legati alla perdita di lavoro...ma anche banalmente anche come scegliere la banca più adeguata...sa meglio di me che oggi le banche possono anche fallire..ahimè (sorridere) Più che altro stiamo chiedendo ai nostri conoscenti diretti un'opinione su alcuni servizi legati alla gestione del rischio...il suo parere potrebbe davvero aiutarci molto....le chiedo semplicemente se

CALL TO ACTION

Martedì prossimo la trovo disponibile per un caffè o un aperitivo?

Ci vediamo....direttamente da lei ...oppure la raggiungo presso il suo posto di lavoro ...o ad un bar vicino

Ottimo! Le mando subito messaggio whatsapp per confermarle l'incontro, così le resta anche in memoria

Saluti

Sig.ra Paola è stato un vero piacere parlare con lei! A presto e buona giornata!