Менеджер: Иванов И. И.
Продукт: станки с ЧПУ, серия С-200
Редакция: 16 ноября 2026 г.

Скрипт телефонного разговора

первый контакт с клиентом по входящей заявке

Версия 3, действует с 16.11.2026

Шаг 1. Приветствие. «Добрый день, это Иван из компании «СтанкоПром». Удобно говорить две минуты?» Если клиент занят — договориться о времени и записать его.

Шаг 2. Рамка. «Вы оставляли заявку на станок с ЧПУ на сайте. Задам три вопроса, чтобы понять, какая модель подойдёт, и сразу назову срок и цену. Хорошо?»

Шаг 3. Вопросы. Какие детали обрабатываете и из какого материала? Какой объём в смену? Какие станки уже стоят и что в них не устраивает? Кто принимает решение о покупке и когда планируете запуск?

Шаг 4. Презентация под задачу. Назвать одну-две модели под названные детали и объём, сказать срок поставки и что входит в цену. «Под ваши детали подходит С-200: держит допуск, окупается на вашем объёме. Поставка шесть недель».

Шаг 5. Договорённость. «Отправлю расчёт и видео работы станка сегодня до конца дня. Созвонимся в четверг в 11:00 — покажу расчёт и отвечу на вопросы. Записываю?» Зафиксировать дату, время и способ связи.

Скрипт утвердил

Руководитель отдела продаж

_____ / И. И. Иванов /

Образец с сайта nikexpert.ru