

Script de Cold Calling 1 : Approche axée sur la valeur

Introduction :

"Bonjour, je m'appelle [Votre Nom], je vous appelle de Pocket Plug. Est-ce que je parle bien avec [Nom du Responsable] ?"

Si Oui :

"Merci. Je souhaite vous proposer une solution qui pourrait améliorer le service pour vos clients et générer des revenus supplémentaires pour votre établissement, sans aucun coût pour vous."

Pitch :

"Pocket Plug installe gratuitement des stations de batteries portables. Vos clients peuvent recharger leurs appareils pendant leur visite, et vous recevez 10 % des revenus générés par les locations. Cela vous permet d'offrir un service pratique tout en créant une nouvelle source de revenu."

Conclusion :

"Est-ce que cela vous intéresserait d'en discuter davantage ou d'organiser une rencontre pour vous présenter le concept plus en détail ?"

Script de Cold Calling 2 : Approche axée sur la satisfaction client

Introduction :

"Bonjour, ici [Votre Nom] de Pocket Plug. Puis-je parler à [Nom du Responsable] ?"

Si Oui :

"Merci de m'accorder quelques instants. Nous proposons une solution qui pourrait améliorer l'expérience de vos clients en leur offrant un service de recharge mobile pratique."

Pitch :

"Nous installons gratuitement des stations de batteries portables dans les établissements. Cela permet à vos clients de recharger facilement leurs appareils, ce qui augmente leur satisfaction. En plus, vous bénéficiez de 10 % des revenus générés par la station."

Conclusion :

"Je serais ravi(e) de vous en dire plus. Seriez-vous disponible pour une courte discussion ou une démonstration en personne ?"

Script de Cold Calling 3 : Approche axée sur l'opportunité de revenus

Introduction :

"Bonjour, je m'appelle [Votre Nom] et je vous appelle de Pocket Plug. Ai-je l'honneur de parler avec [Nom du Responsable] ?"

Si Oui :

"Parfait. Nous avons une proposition qui pourrait vous intéresser : une manière simple de générer des revenus supplémentaires pour votre établissement, sans aucun investissement de votre part."

Pitch :

"Nous installons des stations de recharge mobile, gratuitement. À chaque location de batterie, vous recevez 10 % des revenus générés. C'est une façon de maximiser vos profits tout en apportant un service utile à vos clients."

Conclusion :

"Pensez-vous que cela pourrait être bénéfique pour votre établissement ? Si vous souhaitez en discuter davantage, nous pourrions organiser une rencontre à votre convenance."

Script de Cold Calling 4 : Approche courte et directe

Introduction :

"Bonjour, ici [Votre Nom] de Pocket Plug. Est-ce que je peux vous parler brièvement d'une opportunité pour votre établissement ?"

Si Oui :

"Nous proposons l'installation gratuite de stations de recharge mobile. Vos clients peuvent recharger leurs appareils et vous bénéficiez de 10 % des revenus générés. Cela vous intéresse-t-il ?"

Conclusion :

"Si vous souhaitez plus d'informations, je serais ravi(e) de vous en dire davantage ou d'organiser un rendez-vous pour vous présenter notre solution."