CONSIGLI UTILI PER SAPER TRATTARE CON IL CLIENTE DELL'OFFERTA

In questo documento veranno descritti una serie di consigli che saranno molto utili nel momento in cui si dovrà realizzare il primo contatto con il cliente del quale avete deciso di acquistare i dati di contatto tramite l'acquisto di cronos.

CONSIGLI GENERALI

- Quando ti metterai in contatto per la prima volta con un cliente, chiamalo per telefono invece di inviargli una mail. In questo modo instaurerai un tipo di trattamento più personale e privato con lui. Se dopo vari tentativi telefonici non riesci a metterti in contatto cono lui, inviagli una mail in cui effettui la tua presentazione. Inoltre, tieni conto che alcuni clienti ti faranno sapere che preferiscono essere contattati tramite posta elettronica, in questo caso, rispetta la loro decisione.
- Quando possibile, se contatti tramite forma telefonica, stai attento a rispettare la frangia oraria compresa tra le ore 9:00 e le 22:00. Prima e dopo quell'orario potresti risultare fastidioso per il cliente.
- Sì educato e paziente! In alcune occasioni può accadere che il cliente possa essere occupato quindi, chiedi a che ora potresti richiamarlo e lascia un piccolo margine (5-10 min) passata l'ora indicata prima di richiamarlo.

CONSIGLI DI PRESENTAZIONE AL CLIENTE

Non è consigliabile che precisi al cliente di aver effettuato un pagamento anticipato per poter ottenere i suoi dati di contatto. Perchè, così facendo non farai altro che mettere pressione al cliente e non è una cosa propriamente consigliabile da fare (o almeno non inizialmente).

Ti consigliamo di utilizzare alcune tra le seguenti frasi e che la conversazione inizi con toni abbastanza morbidi, affichè il cliente si senta più comodo sin dal primo approccio. I passi consigliabili da seguire sono i seguenti:

- Saluto iniziale (*"Buongiorno/Buonasera/Salve, sono il professionista che collabora con Cronoshare, la chiamavo in riferimento al servizio da lei richiesto di.."*
- Presentazione come collaboratrice di Cronoshare
- Fare riferimento al servizio richiesto
- Spiega il tuo profilo professionale e il perchè sei tu la persona adatta a realizzarlo
- Parlare e concordare un prezzo. È consigliabile concordare un prezzo similare al prezzo pubblicato e specificato nell'offerta.

Una volta che hai parlato con il cliente e hai concordato il giorno di inizio del servizio, possiamo solo augurarti che ti vada tutto bene e che riesca a mantenere quel cliente il più a lungo possibile.