

Скрипты продаж для телемаркетинга: примеры разговоров, которые реально работают

Скрипт в телемаркетинге — это не текст, который нужно читать «по бумажке». Это структура разговора, которая помогает не теряться, уверенно вести диалог и доводить клиента до нужного действия. Хороший скрипт направляет, но не делает речь искусственной.

Ниже — понятная схема построения звонка и примеры формулировок, которые можно адаптировать под удалённые проекты.

Из чего состоит эффективный скрипт

Большинство успешных звонков строится по одной логике:

- Короткое представление и причина звонка;
- Зацепка внимания;
- Выявление потребности;
- Краткая презентация решения;
- Работа с возражениями;
- Фиксация следующего шага.

Если убрать один из этапов, разговор чаще всего «рассыпается».

Пример: холодный звонок в B2B

Открытие:

«Добрый день, меня зовут Анна, компания “X”. Подскажите, удобно сейчас говорить 1-2 минуты?»

Причина звонка:

«Мы помогаем компаниям снижать расходы на рекламу до 20% без увеличения бюджета. Хотела уточнить, актуальна ли для вас тема оптимизации?»

Выявление потребности:

«Как сейчас вы оцениваете эффективность текущих рекламных каналов?»

Закрытие на следующий шаг:

«Предлагаю короткую онлайн-встречу на 15 минут, где покажем расчёт на вашем примере. Когда удобно?»

Пример: запись клиента на услугу

Открытие:

«Здравствуйте, вы оставляли заявку на консультацию по ремонту квартиры. Звоню уточнить детали и подобрать удобное время.»

Уточнение:

«Скажите, в каком районе планируете ремонт и на какой стадии сейчас проект?»

Фиксация:

«Есть свободные слоты в среду и пятницу. Какой день вам подходит?»

Как правильно работать с возражениями

Чаще всего вы услышите:

- «Мне неинтересно»;
- «Нет времени»;
- «Дорого»;
- «Мы уже работаем с другими».

Важно не спорить и не давить. Сначала согласие, потом уточнение:

«Понимаю вас. Подскажите, что именно кажется неактуальным — сам формат или сроки?»

Так вы переводите разговор из отказа в диалог.

Почему нельзя читать скрипт слово в

СЛОВО

Клиенты легко чувствуют заученную речь. Скрипт — это каркас. Формулировки должны звучать естественно. Лучше знать смысл каждого этапа, чем пытаться запомнить текст дословно.

Как адаптировать скрипт под удалённую работу

При работе на фрилансе вы можете менять интонацию, тестировать разные заходы и улучшать формулировки. Ведите заметки: какие слова вызывают интерес, на каких этапах чаще возникает отказ.

Со временем формируется собственный стиль общения, который работает лучше стандартных шаблонов.

Главный вывод

Сильный скрипт — это не длинный текст, а чёткая структура разговора. Чем больше практики, тем проще становится общение. Уже после первых десятков звонков появляется уверенность и понимание, какие формулировки дают результат.

Где применять эти скрипты?

Найти реальные проекты по телемаркетингу, продажам и обзвону клиентов можно на агрегаторе удалённой работы alot.pro. Там публикуются заказы без посредников, с разными форматами оплаты — от почасовой ставки до процента от продаж.

Чтобы не пропускать новые проекты и быстрее откликаться, установите мобильное приложение: alot.pro/getapp. Это удобно для тех, кто хочет развиваться в телемаркетинге и стабильно зарабатывать на удалёнке.

Revision #1

Created Mon, Feb 16, 2026 11:57 AM by Admin

Updated Mon, Feb 16, 2026 11:57 AM by Admin