

Скрипт звонка клиенту

Приветствие

«Здравствуйте, [Имя клиента]! Меня зовут [Ваше имя], я представляю юридическую компанию [Название]. Мы с вами ранее общались по поводу ваших долгов, и я помню, что вы пока решили отложить этот вопрос, верно?»

Переход

«Я звоню вам не случайно — хочу рассказать об одной возможности, которая может быть полезна именно вам и при этом принести дополнительный доход.»

Презентация реферальной программы

«Сейчас у нашей компании работает официальная реферальная программа. Это значит, что вы можете рекомендовать нашу услугу людям, которые столкнулись с долгами, и получать вознаграждение за каждого приведённого клиента.

Например: если ваш знакомый воспользуется нашей услугой и заключит договор, вы получите фиксированную выплату — до [сумма/процент].»

Пример кейса

«Чтобы было понятнее — у нас есть клиент Олег. Сам он пока не воспользовался процедурой банкротства, но рассказал о программе своим друзьям. За первый месяц он заработал 30 000 рублей только на рекомендациях. Мы предоставляем все материалы и инструкции, вам не нужно ничего объяснять — наша команда берёт всю работу на себя.»

Обработка сомнений

«Я понимаю, что у вас могут быть вопросы. Чтобы вам было проще разобраться, я могу отправить короткую инструкцию: вы посмотрите, как всё устроено, и решите, подходит ли вам участие.»

Закрытие на регистрацию

«Хотите, я зарегистрирую вас прямо сейчас? Это бесплатно. Вы получите доступ к материалам, инструкциям и чату с другими участниками, которые уже зарабатывают на рекомендациях.»

Финал

«Спасибо за внимание, [Имя клиента]. Если будут вопросы — вы всегда можете обратиться ко мне напрямую. Регистрируем вас?»