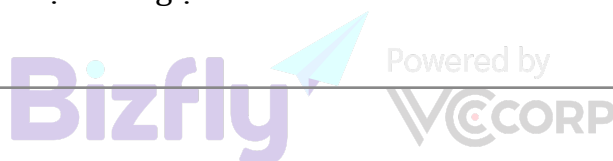


MẪU 3 – KỊCH BẢN CHĂM SÓC LEAD LẠNH (NURTURING CALL)

Mục tiêu: tái kích hoạt sự quan tâm, cập nhật thông tin mới, tạo động lực quay lại.

1. Lời mở đầu kích hoạt lại

“Em chào anh/chị, em là __ từ __. Trước đây anh/chị có tìm hiểu về __ nhưng mình chưa tiện sắp xếp. Hiện bên em vừa cập nhật thêm tính năng/ưu đãi/giải pháp mới phù hợp với ngành của anh/chị, nên em muốn hỏi xem thời điểm này anh/chị có muốn xem lại không ạ?”



2. Cung cấp giá trị mới (không bán ngay)

- “Bên em vừa bổ sung tính năng __ giúp giảm __% thời gian/chi phí.”
 - “Có case study mới của doanh nghiệp tương tự bên anh/chị, nếu anh/chị quan tâm em gửi ngay.”
-

3. Hỏi lại nhu cầu

“Hiện quy trình __ bên anh/chị đang vận hành thế nào rồi ạ? Có vướng gì không?”

4. Chốt động lực xem lại

“Vì có vài thay đổi mới khá phù hợp, mình xem 10–15 phút là thấy rõ.”

5. Đặt lịch

“Anh/chị cho em xin lịch: __ hay __ ạ?”

