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?"

Bizfly Powered by VCCORP

---

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?”

Bizfly Powered by VCCORP