

Story Calling
Pick and Pay, Event Experience, Digital Marketing
Attività Marketing telefonico BtoC

In rosso le indicazioni dell'operatore

**A seguito della ricezione di un coupon di adesione ad una campagna
Social/Digital Marketing di un Centro Estetico**

Con il Decision Maker

In questo caso si ha il contatto diretto con colui o colei che ha inviato la richiesta di informazione/adesione all'iniziativa della campagna digitale

Sig.ra Paola? Paola Rossi?

Perfetto, sono **(nome operatore)** di **(Nome azienda)**

La contatto in merito alla sua richiesta di informazioni (oppure alla sua adesione alla nostra iniziativa)

Attenzione: non dire mai "si ricorda?", in questo modo ti stai esponendo ad un possibile NO, e nel Marketing Telefonico, è più utile fare domande la cui risposta più probabile è un Sì! (Tecnica Magia dei Sì, capitolo 4) Piuttosto è utile dare maggiori informazioni affinché sia il Cliente a ricordarsi!

Benissimo! In questo momento desidero rendermi utile per poterle fornire altri dettagli in merito alla nostra iniziativa e rispondere ad eventuali sue domande...

Come già indicato nella nostra campagna Social (o altro) la nostra azienda sta promuovendo la possibilità di accedere al servizio di trattamento Natural AGE, ad un prezzo davvero esclusivo di XXXXX, che si traduce con un risparmio di circa XXXX

CALL TO ACTION

Se le fa piacere c'è la possibilità di provare direttamente questo servizio presso il nostro Centro... Mercoledì alle 10 potrebbe andar bene per lei?

Ottimo! Le mando subito messaggio whatsapp per confermarle il trattamento e così le resta anche in memoria

Saluti

Sig.ra Paola è stato un vero piacere parlare con lei! Sarà un piacere darle il nostro benvenuto mercoledì! A presto e buona giornata!

NOTE: