

SCRIPT PENJUALAN SMART WEBSITE MENCARI PENGAMBIL KEPUTUSAN

Tujuan: Membantu freelancer mengidentifikasi dan berbicara langsung dengan pemilik bisnis atau pihak yang bertanggung jawab dalam pengambilan keputusan.



Kapan Digunakan:

- Saat Anda menelepon sebuah bisnis dan yang menjawab adalah resepsionis, staf, atau kontak yang tidak dikenal.
- Saat Anda datang langsung ke tempat usaha dan mencoba mencari orang yang tepat untuk diajak bicara.



Contoh Script:

Anda:

“Halo, boleh saya bicara dengan pemilik atau orang yang bertanggung jawab dalam hal marketing atau promosi di sini?”

Jika mereka bertanya “kenapa?”

Anda menjawab:

“Saya ingin berbagi cara sederhana agar bisnis Anda bisa mendapatkan lebih banyak pelanggan melalui website profesional — kami bekerja sama dengan banyak usaha kecil di area ini.”

Jika mereka bilang orangnya sedang tidak ada:

Anda menjawab:

“Tidak masalah! Kapan waktu yang tepat untuk saya menghubungi kembali? Atau boleh saya tahu nama pemilik atau manajernya agar bisa follow-up dengan lebih baik?”



Tips:

- Selalu jaga sikap sopan dan ramah.
- Jangan menjelaskan layanan secara rinci jika Anda belum berbicara dengan pengambil keputusan.
- Jika Anda mendapatkan nama, catat dan gunakan saat follow-up berikutnya.



Jika Anda Sudah Terhubung dengan Pengambil Keputusan:

Anda mengatakan:

“Halo [Nama], saya [Nama Anda] dari NEO Smart Solutions. Kami membantu bisnis kecil seperti milik Anda untuk memiliki website profesional yang benar-benar bisa menarik lebih banyak pelanggan.”

Lalu lanjutkan ke **Script Cold Call Smart Website**.