**Если у клиента еще нет Битрикс24**

Если это холодный звонок, то можно не придумывать обход секретаря, они уже все написаны и есть в интернете. Вам следует собрать информацию о руководителе и добиваться, чтобы вас соединили с ним.

– Добрый день, меня зовут - ………... А вас?

- «ИМЯ КЛИЕНТА»

- «ИМЯ КЛИЕНТА», вы занимаетесь продажей …, верно?

- Верно.

- «ИМЯ КЛИЕНТА», мы – компания ………. и специализируемся на автоматизации бизнеса. У нас есть программный продукт, который поможет вести не только учёт ваших сделок, задач, проектов, коммуницировать из различных каналов с вашими потенциальными клиентами, но и представит вашу компанию в виде лендинга (страничка) в интернете. Вам не нужно тратить огромные деньги на разработку проекта и подборку софта, вы все это получите, выбрав необходимый вам тариф. Кстати, я могу вам предоставить ссылку, что бы вы попробовали и определились, какой тариф вам подходит больше.

- Давайте, попробуем.

- Скажите, куда вам отправить ссылку? «ИМЯ КЛИЕНТА», у вас есть отличная возможность сначала попробовать продукт а потом приобрести со скидкой до 36% до 31 августа. А вообще, предлагаю встретиться и обсудить данные вопросы, заодно покажу, как работать с данным программным продуктом.

Что скажете?

**Если клиент уже использует Битрикс24**

- Добрый день, «ИМЯ КЛИЕНТА»!
Как ваши дела? Работаете ли вы в Битрикс24?

*Ваша задача разговорить, узнать, как дела, какие сейчас трудности(если есть), всё ли устраивает?*

- Да, всё хорошо! Работаем…

- «ИМЯ КЛИЕНТА», а вы слышали про Акцию? Сейчас можно продлить любой тариф Битрикс24 со скидкой до 36% - на год или даже на два года! Вы зафиксируете самую выгодную стоимость благодаря такому предложению. Вы на какой срок покупали ваш тариф?

- один/три месяца

- Сейчас самое выгодное время, чтобы купить на год или два года, по низкой стоимости.

- полгода/год

- Отлично - тогда сейчас самое удачное время продлить тариф, и получить самую выгодную стоимость (на год или два года).

Что скажете?