

Het belscript voor verkoop All in House Service vlak voor uitlevering zitmeubel

Zitmeubelen met textiel en micro leer met professioneel impregneren:

Vorbereiden op telefoongesprek

Handig om vooraf de volgende informatie paraat te hebben:

- Hoeveel zitplaatsen heeft het meubel? (Ofwel welk bedrag moet de klant nog bijbetalen voor All in House Service)
- Wat is de naam van de klant (zodat de klant persoonlijk met naam kan worden aangesproken aan het begin van het telefoon gesprek)

Voorbeeld telefonisch verkoopgesprek

Verkoper :

Goedemorgen/Goedemiddag (**naam consument**) u spreekt met (**naam verkoper**) van de firma (**naam firma**)

Ik bel u om te vertellen dat uw bestelde (**zitmeubel/bank/stoel etc**) bij ons binnen is gekomen.

We willen het graag binnenkort gaan bezorgen. Ik zie alleen op de verkoopbon nog niks staan over All in House Service, waarbij het meubel beschermt is tegen vlekken. Is dit een bewuste keuze of is deze service u misschien nog niet bekend? (**Wachten op reactie consument**)

Mogelijke antwoorden consument:

- Nee dat is me niet bekend?
- Ja dat is me wel bekend maar ik weet het niet meer precies.

Verkoper :

Als u kiest voor All in House service gaan wij uw meubel hier in ons magazijn professioneel impregneren. Daardoor is het meubel optimaal beschermd tegen het ontstaan van vlekken en kunnen veel vlekken heel gemakkelijk en snel verwijderd worden. Als dit u niet lukt komt er snel een servicemonteur bij u langs om de vlek professioneel te verwijderen. Ook voor andere mogelijke problemen die tijdens het gebruik van het meubel zouden kunnen ontstaan in de komende vijf jaar komt er een monteur bij u langs om het probleem vakkundig op te lossen.

Consument:

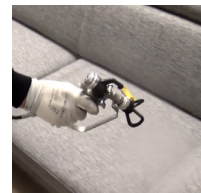
Wat kost dit?

Verkoper :

Dat is eenmalig euro per zitplaats, daarmee bent u in één keer klaar voor de komende vijf jaar. U heeft ... zitplaatsen dus dat is totaal euro.

Consument:

- 30% > Ja dat wil ik wel (Goed gedaan, vertel de klant dat zij een persoonlijk certificaat per mail zullen ontvangen en adviseer om dit goed door te lezen zodat alles duidelijk is)
- 60% > Twijfel, klant wil deze service wel maar vindt het ook veel geld (probeer de klant op een vriendelijke wijze te adviseren wel te kiezen voor All in House service, bijvoorbeeld door aan te geven dat de meeste klanten hier wel voor kiezen)
- 10% > Geen interesse (Prima, klant is tot niks verplicht)



Het belscript voor verkoop All in House Service vlak voor uitlevering zitmeubel

Belscript voor alle zitmeubelen met textiel en micro leer met DHZ sets:

Vorbereiden op telefoongesprek

Handig om vooraf de volgende informatie paraat te hebben:

- Hoeveel zitplaatsen heeft het meubel? (Ofwel welk bedrag moet de klant nog bijbetalen voor All in House Service)
- Wat is de naam van de klant (zodat de klant persoonlijk met naam kan worden aangesproken aan het begin van het telefoon gesprek)



Voorbeeld telefonisch verkoopgesprek

Verkoper:

Goedemorgen/Goedemiddag (**naam consument**) u spreekt met (**naam verkoper**) van de firma (**naam firma**)

Ik bel u om te vertellen dat uw bestelde (**zitmeubel/bank/stoel etc**) bij ons binnen is gekomen. We willen het graag binnenkort gaan bezorgen. Ik zie alleen op de verkoopbon nog niks staan over All in House Service, waarbij het meubel beschermt is tegen vlekken. Is dit een bewuste keuze of is deze service u misschien nog niet bekend? (**Wachten op reactie consument**)

Mogelijke antwoorden consument:

- Nee dat is me niet bekend?
- Ja dat is me wel bekend maar ik weet het niet meer precies.

Verkoper:

Als u kiest voor All in House service ontvangt u verzorgingssets zodat u het meubel zelf gemakkelijk en snel kunt impregneren. Daardoor is het meubel optimaal beschermd tegen het ontstaan van vlekken en kunnen veel vlekken heel gemakkelijk en snel verwijderd worden. Als u zelf een vlek niet kunt verwijderen komt er snel een servicemonteur bij u langs om de vlek professioneel te verwijderen. Ook voor andere mogelijke problemen die tijdens het gebruik van het meubel zouden kunnen ontstaan in de komende vijf jaar komt er een monteur bij u langs om het probleem vakkundig op te lossen.

Consument:

Wat kost dit?

Verkoper:

Dat is eenmalig euro per zitplaats, daarmee bent u in één keer klaar voor de komende vijf jaar. U heeft ... zitplaatsen dus dat is totaal euro.

Consument:

- 30% > Ja dat wil ik wel (Goed gedaan, vertel de klant dat zij een persoonlijk certificaat per mail zullen ontvangen en adviseer om dit goed door te lezen zodat alles duidelijk is)
- 60% > Twijfel, klant wil deze service wel maar vindt het ook veel geld (probeer de klant op een vriendelijke wijze te adviseren wel te kiezen voor All in House service, bijvoorbeeld door aan te geven dat de meeste klanten hier wel voor kiezen)
- 10% > Geen interesse (Prima, klant is tot niks verplicht)

Het belscript voor verkoop All in House Service vlak voor uitlevering zitmeubel

Belscript voor alle zitmeubelen met leder / leatherlook:

Vorbereiden op telefoongesprek

Zorg dat bekend is:

- Hoeveel zitplaatsen het meubel heeft en dus welk bedrag de consument nog moet betalen voor All in House Service.
- Wat is de naam van de klant (zodat de klant persoonlijk met naam kan worden aangesproken aan het begin van het telefoon gesprek)

Voorbeeld telefonisch verkoopgesprek

Verkoper (Altijd enthousiast en vrolijk):

Goedemorgen/Goedemiddag (naam consument) u spreekt met (naam verkoper) van de firma (naam firma)

Ik bel u om te vertellen dat uw bestelde (zitmeubel/bank/stoel etc) bij ons binnen is gekomen. Ik zie alleen op de verkoop bon nog niks staan over All in House Service. Vandaar dat ik u wil vragen of u ook de bescherming en zekerheid van All in House service bij uw nieuwe meubel wil. **(Wachten op reactie consument)**

Consument:

Wat houdt All in House Service precies in? / Hoe zit het ook alweer?

Verkoper:

Als u kiest voor All in House service krijgt u voldoende verzorgingsproducten voor vijf jaar mee zodat u het leer in optimale conditie kunt houden. Daarmee kunt u veel problemen voorkomen. Als er toch problemen in het leer of in de constructie van het meubel ontstaan komt er gratis een servicemonteur bij u langs om het probleem professioneel op te lossen, vijf jaar lang!

Consument:

Wat kost het?

Verkoper:

Dat is eenmalig euro per zitplaats, daarmee bent u in één keer klaar voor de komende vijf jaar. U heeft ... zitplaatsen dus dat is totaal euro.

Consument:

- 30% > Ja dat wil ik wel (Goed gedaan, vertel de klant dat zij een persoonlijk certificaat per mail zullen ontvangen en adviseer om dit goed door te lezen zodat alles duidelijk is)
- 60% > Twijfel, klant wil deze service wel maar vindt het ook veel geld (probeer de klant op een vriendelijke wijze te adviseren wel te kiezen voor All in House service, bijvoorbeeld door aan te geven dat de meeste klanten hier wel voor kiezen)
- 10% > Geen interesse (Prima, klant is tot niks verplicht)

