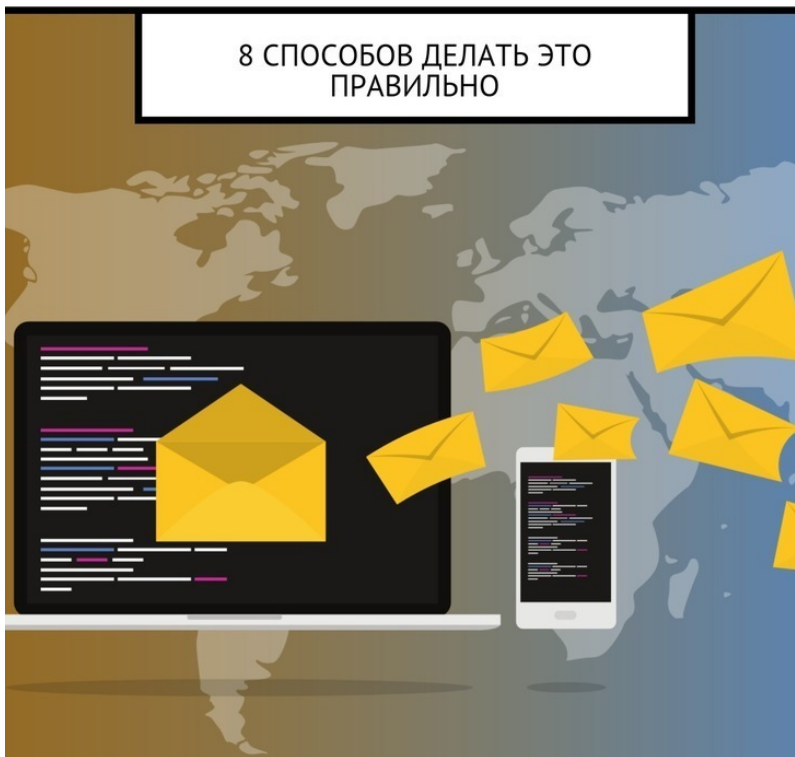


АЛЕКСЕЙ НОМЕЙН

Холодные звонки клиентам

8 СПОСОБОВ ДЕЛАТЬ ЭТО
ПРАВИЛЬНО



Алексей Номейн
Холодные звонки
клиентам. 8 способов
делать это правильно

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=31188129

ISBN 9785449063519

Аннотация

Холодные звонки, производимые с целью завязать постоянные отношения с новыми или улучшить контакт с уже существующими клиентами, имеют свой смысл. Всегда есть вероятность счастливой случайности, которая увеличивается, если правильно делать холодные звонки, того, что один единственный звонок полностью оправдывает затраченное время, деньги и нервы. Итак, список нюансов, на которые стоит обратить внимание при «холодных» продажах.

Содержание

Введение	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Холодные звонки клиентам 8 способов делать это правильно

Алексей Номейн

© Алексей Номейн, 2018

ISBN 978-5-4490-6351-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

В свое время, работая в достаточно крупном и известном рекламном агентстве, а потом и возглавляя отдел телемаркетинга (от слова телефон, а не телевизор), я достаточно насмотрелся на холодные звонки (как от первого, так и от третьего лица) и сложил для себя твердое мнение как нужно делать правильные холодные звонки.

С одной стороны может показаться что сегодня, когда в тренде продажа товаров в Одноклассниках, ВКонтакте и других социальных сетях, контекстная реклама предоставляет выгодные условия для проведения маркетинговых акций, да и e-mail рассылка писем выглядит менее затратной.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.