

	Ringteknst:	Forklaring, informasjon og alternativer
1.	Hei [K.NAVN]. det er [NAVN] som ringer	Hei [K.NAVN] der er [NAVN] fra [firma] som ringer
2.	Jeg sendte dere en mail for XX dager siden ang. [TJENESTEN]. Jeg ringer for å følge opp denne mailen. Har dere fått lese den? (Vent på svar) Vist Nei. forklar innholdet kort	Om du blir satt over: Hei [NAVN]! [navn på personen som satte deg over] sa du var rette personen. Gjenta punkt 2. Vanlige spørsmål: Hvilken mail adresse ble den sendt til? Overskrift på mailen/ Hvem var den fra?
3.	Mitt firma har [TJENESTEN] som jeg tror vil passe godt for dere. Jeg har noen ideer og løsninger som kan være spennende for dere og som samtidig kan redusere bruk av _____	Dette er din salgs pitch. Kort beskrivelse om hva du ønsker å tilby dem. Om kunden er usikker/ikke interessert ol: Gå til spørsmål delen. Uansett svar på spørsmålene, gå videre til neste punkt. Spørsmål om pris: Svar: vet ikke ennå, Det avhenger av ____ / kan være billigere enn ____ / kan gi en besparelse. Vi kan gå gjennom det på møte hos dere - Gå til neste punkt.
4.	Jeg kunne tenke meg å tatt en liten tur ut til dere for å ta en prat om [TJENESTEN].	Spørsmål om pris: vet ikke ennå, Det avhenger av ____ / kan være billigere enn ____ / kan gi en besparelse. Vi kan gå gjennom det på møte hos dere - Gå til neste punkt.
5.	Jeg har ledig tid til et møte allerede [I MORGEN, MANDAG, TIRSDAG OSV.] Når passer det best for dere? kl XX eller kl XX ?	Ikke spør om når det passer. Gi to alternativer til tidspunkt for møte og få kunden til å velge et av disse. (Ha to nye alternativer klare om de første ikke passer)
6.	Ok.[NAVN]... Da sees vi på [DAG og KLOKKESLETT]	Jeg sender deg en bekreftelse på mail om møte tidspunktet. (husk også ha med ditt navn og firma.)
?	Kan jeg få spørre deg noen spørsmål?	
1.	Det ser ut til at dere ikke bruker [TJENESTEN] i dag. Er det noen grunn til det?	Ditt svar: Det kan jeg hjelpe med
2.	Dem som ansvaret for [TJENESTEN]. Har de foreslått at dere bør oppdatere?	Hvor langt er dere kommet i den prosessen? Ditt svar: Dette kan jeg hjelpe med
3.	Hva er grunnen til at dere ikke har oppdatert [TJENESTEN]?	Ikke tid. ikke penger. Ditt svar: Dette kan jeg hjelpe med
4.	Hvordan har responsen vært?	Ditt svar: Det kan jeg hjelpe med
	<i>Still maks 3 spørsmål og gå tilbake til punkt 4 (møte booking)</i>	
	Spørsmålene må være utformet slik at kunden forteller deg problemet og at du kan fortelle kunden at du kan hjelpe.	