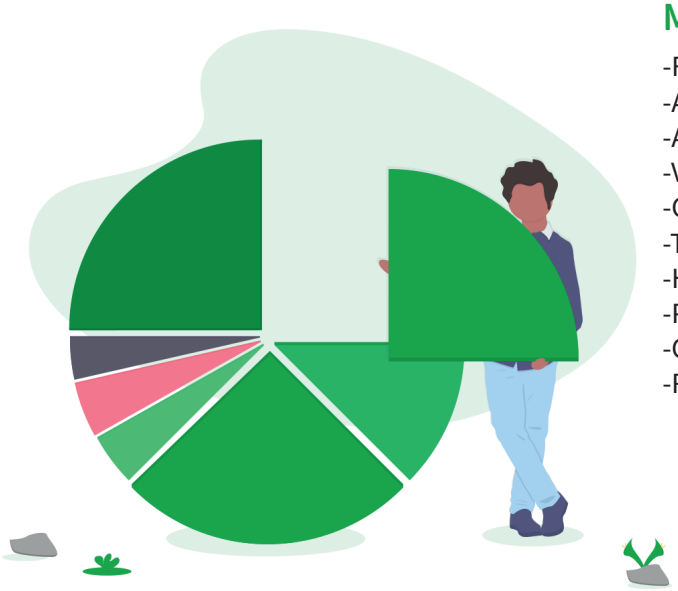
A QUIÉN PUEDO LLAMAR PARA OFRECERLE UNA DEMO

La llamada es para llegar a la demo, no para vender por telefono, la thermomix se vende cocinando. La llamada no debe durar más de 5 minutos, llamo para pedirle la demo, no para charlar de la vida. Es fundamental planificar la llamada para hacerlo bien. Deberíamos conseguir la demo si llamamos bien, si no lo logramos hablar con mi Team Leader.



MIS CONTACTOS

-Familia
-Amigos de colegio
-Amigos de universidad
-Vecinos
-Conocidos
-Trabajo
-Hobby
-Padres del colegio
-Círculo de mi Pareja
-Referidos

CLIENTES THERMOMIX

-Sano
-Dietas especiales (celíacos, lactosa, veganos, diabéticos, deportistas, keto, ...)
-No sabe cocinar
-Le gusta cocinar
-Profesionales de la cocina (Pastelero, restaurante, viandas, catering,...)
-Nutricionistas
-Familias numerosas
-No tiene tiempo
-Emprendimiento
-Madres
-Busca variedad en la cocina
-Cocina con poco espacio
-Para compartir en familia
-Adolescentes

"vos (amiga) te llamo para pedirte que me ayudes a practicar la demo que con vos tengo confianza"

MI LISTA DE LLAMADOS

NOMBRE	CARACTERISTICAS	MACHETE LLAMADO
Agustina	Muy sociable	Vos que conoces tanta gente te la quiero mostrar para que me ayudes a pensar