

电话机器人开场白如何更好的设计

产品名称	电话机器人开场白如何更好的设计
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

一个出色的开场白，一定不能占据“生死21秒”的过多时间。电话机器人的数据显示，当开场白超过14秒时，受众的注意力和耐心会急剧下降，所以我们*设计一句在14秒钟之内就可以说完了的开场。14秒的时间，以正常人的语速，大概可以说2-3句话。以电话机器人的话术为例，我们设计过两个开场白：开场白一喂，您好，我这边是杭州智能，做电话机器人的，(说明身份)代替真人业务员拨打电话的机器人您这边有了解过吗?(描述场景、询问兴趣)开场白二您好，这里是杭州智能，做电销机器人的(说明身份)，您*近在我们的官网上留下了联系方式(说明来意)，这边给您致电介绍一下我们的产品和服务(说明来意)。其中开场白一用于拨打海量的陌拜电话，开场白二用于服务官网的试听场景。以上开场白为例，开场由“打招呼--介绍自己--说明来意”3个部分、3大句组成，持续时间14秒。这个开场由于节奏紧凑、语气爽朗加上气场真实，几乎没有遭遇过大规模的“未听完就挂断”的现象，绝大多数人都至少听完了这段开场。这个开场白使用的是男声。男声的优点是，能够出色的在短时间内有节奏的表述出内容，不紧不慢的语速可以让对方感受到专业程度。因为我们电销的受众以企业主和公司高管为主，因此专业度和思维的清晰度是首要要素。但如果你的业务是现金贷或者游戏推广等和物质及钱相关的，那么显然优雅甜美的女声更加适合。简言之，挽回话术的核心要素是：1)尽快逃离营销角色，进入中立口吻2)强调他们的同行正在使用你们的产品3)强调你们的产品相比于他们当前的解决方案更有效力而挽回话术如果有效，我们便可以顺利的进入电话机器人*一个环节：邀约。邀约是转化的*步。邀约可以是邀请对方试听你的课程，也可以是请求发些资料给对方看看，也有可能是到店实际体验一下产品服务。无论是哪种，邀约都是在制造新的营销触点。即由原来的电话弱触点，切换到某种形式更加具体、效力更强的触点。电话机器人的声音选择是一项重要的准备工作，运维团队甚至为所有初步和我们合作的客户，都提供了至少两种以上不同的声音样本供客户选择，为的就是迎合不同行业、不同业务的受众适用场景：值得一提的是，所有机器人录音师都有过业务跟进的经验，因此他们能更好的适应话术内容的节奏感和措辞，以专业销售或咨询师的口吻将话术内容传达出去。