|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Название компании:** |  | **Город** |  |
| **ФИО:** |  |
| **Телефон для контакта:** |  | **Email:** |  |
| **Сайт:** |  |

**Сведения об объекте продвижения:**

|  |
| --- |
| 1. **Объект продвижения - продукт/услуга, продажи которого/ой необходимо организовать:**
 |
|  |
| 1. **География продвижения:**
 |
|  |
| 1. **Расскажите немного о Вашей компании:**

*(Сколько лет компании. Самые крупные заказчики. Чем занимается. Ваши преимущества. Ваши особенности. Почему выгодно работать именно с вами)* |
| .  |
| 1. **Целевая аудитория. Сфера деятельности потенциальных клиентов:**
 |
|  |
| 1. **Кого Вы считаете Лицом Принимающим Решение у потенциального клиента? :**
 |
|  |
| 1. **Желаемый конечный шаг:**

*(презентация/продажа/звонок специалиста/встреча/приглашение/сбор данных/отправка КП)* |
|  |
| 1. **Специфические возражения и ответы на них:**

*(Например: мы не покупаем товар китайского производства, нам нужно только в такой-то упаковке, мы работаем только с лицензионными агентствами и т.д.)* |
|  |
| 1. **В чем преимущество вашего продукта/услуги перед конкурентами:**
 |
|  |
| 1. **Есть ли у Вас продукт, который можно предложить дополнительно к основному продукту. Если да, то какой? :**
 |
|  |
| 1. **Специфичные для вашего продукта предложения вопросы, которые могут задавать клиенты и ответы на них:**

*(Например: Есть ли сертификаты, лицензии, определенные рабочие, площади, определенные условия поставки и т.д.)* |
|  |
| 1. **Сколько номеров необходимо обзвонить?**
 |
|  |
| 1. **Есть ли у Вас база для прозвона или ее нужно составить нам:**
 |
|  |
| 1. **Когда необходимо начать:**
 |
|  |
| 1. **Ваши уточнения и пожелания:**
 |
|  |

 \*Пожалуйста, в ответном письме пришлите ваше коммерческое предложение для отправки клиентам и сопутствующие документы (сертификаты, лицензия, свидетельства и др) при согласовании тарифа с отправкой КП.

По всем вопросам обращайтесь:

Тел: 8 983 344 8888 Дмитрий Евгеньевич

Сайт: <https://rubinmedia.ru>

Почта: ask@rubinmedia.ru