

BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY:

Služba : Predajná kampaň – predaj v mene klienta

1. Vyhľadanie & identifikácia potenciálnych odberateľov, zozbieranie kontaktov a vytvorenie databázy/zoznamu.
- 2a. Príprava marketingových materiálov ako letákov, brožúr, web-stránok.
3. Príprava predajnej správy (sales pitch) pre každú cieľovú skupinu a jej prispôbenie podľa podmienok na trhu.
4. Kontaktovanie potenciálnych odberateľov e-mailom a telefonicky – postupné obtelefonovanie a rozposlanie vopred pripravených marketingových materiálov a správy všetkým spoločnostiam s vytvorenej databázy, cielený predaj, prezentovanie a prekonzultovanie ponuky, odpovedanie na otázky, námietky a dotazy, (objection handling) s **cieľom presadiť ponuku nášho klienta a uzatvoriť obchod.**
5. Uzatváranie obchodov, kontraktov v mene klienta.
6. Vytvorenie výslednej správy (so zoznamom kontaktných údajov cieľovej skupiny).

7. Asistencia pri ďalšom uzatváraní obchodov a key account management

Business Development Agency GROUP tím zabezpečuje svojim klientom predajno-marketingovú kampaň. Kampani predchádza príprava marketingových materiálov, letákov, brožúr, web-stránky. Naši špecialisti starostlivo vyberú cieľovú skupinu a oslovia všetkých potenciálnych odberateľov najskôr telefonicky, následne e-mailom sa zašle ponuka/cenník, prípadne sa poštou zasielajú vzorky a tlačené katalógy. Taktiež udržiavame obchodnú komunikáciu a korešpondenciu s potenciálnymi odberateľmi s úsilím presadiť ponuku klienta a uzavrieť obchod/kontrakt. Postupne vytvárame správu, ktorá zhŕňa situáciu daného trhu, strategické obchodné informácie a perspektívne obchodné kontakty. Naša služba založená na úzkej spolupráci s klientom tiež zahŕňa: vyhodnocovanie aktivít a reporty, prehodnotenie a úpravy kampane, cenových a marketingových stratégií v závislosti od projektu, informovanie o všetkých postupoch a okolnostiach spojených s uzatvorením obchodu. Počas tejto spolupráce je kontakt medzi BDA Group a klientovou spoločnosťou veľmi častý, cca 5-6 krát týždenne nakoľko je potreba neustále riešiť množstvo záležitostí spojených s uzatváraním a rozbiehaním nových obchodov.

*Optimálna dĺžka spolupráce v oblasti predaja je 2-3 mesiace – po tejto dobe je možnosť, aby naša spoločnosť zabezpečovala **Key Account Management iba na základe provízií s predaja** (udržiavame a ďalej rozvíjame obchodné vzťahy s nadobudnutými zákazníkmi, snaha zvyšovať predaj)*

Predbežná cena: od 599 € / 1 mesiac

Dodacia doba: 1-3 mesiace (závisí od náročnosti a požiadaviek)

Výsledky dodané klientovi: a) zoznam potenciálnych a oslovených klientov

b) preložené a spracované marketingové materiály spolu s e-mail správou

c) spätná väzba – odpovede oslovených firiem