



МАРКЕТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО

Экспертный Маркетинг

ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ



☎ +7 (495) 642-55-06 ✉ info@megaad.ru

Базовая таблица стоимости

Деловые встречи	3 месяца	6 месяцев	9 месяцев	12 месяцев
Финансовая гарантия	X	√	√	√
Стоимость заявки, ₽	18 000	12 000	11 000	10 000
Стоимость договора, ₽	180 000	240 000	330 000	400 000
Количество встреч	10	20	30	40
Возможность скидки *	√	√	√	√

* Скидка может быть предоставлена от 3% до 10% в следующих случаях:

1. За единовременную оплату договора
2. За оплату в течение 24 часов
3. За оплату в течение 72 часов
4. Партнёрская скидка
5. Сезонная скидка



MegaAD +7 495 642-55-06 info@megaad.ru

ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ. Новые знакомства с клиентами и партнерами в необходимых для Вашего бизнеса деловых кругах и компаниях. Тариф для тех, кто любит решать вопросы через рукопожатия.

Сам по себе данный тариф возник случайно. Обычно нашим партнерам и клиентам нужны заявки и контакты. Многим может показаться, что обсуждать на первой встрече нечего и сначала необходимо пообщаться с клиентом, понять, что конкретно ему нужно, подготовить для него какие-то предложения и уже после встречаться, что бы на встрече вести переговоры по делу, имея перед глазами цифры.

Также данный формат **Деловые встречи** можно применить не для всех клиентов, поскольку Россия большая, а встречаться удобно и логично по месту своего пребывания, плюс-минус 200 километров возможно. В общем, в шаговой доступности или там, куда можно приехать и при этом постараться не опоздать.

И тем не менее, часть наших партнеров имеют узкий географический таргетинг своих предложений и считают, что самое сложное – это назначить встречу с нужным клиентом. Но если встреча состоится, то на месте, в личном общении успех практически на 90 процентов гарантирован, ведь что может быть лучше, чем познакомиться со своим клиентом лично, всё детально обсудить еще на берегу и после уже садиться за расчеты и составление медиа-планов. И надо сказать, что во многом мы согласны с этим утверждением, поскольку сами часто именно так находим клиентов для своего проекта.

Ну что же, есть спрос, есть и предложение. Теперь мы предлагаем нашим клиентам и такой формат сотрудничества и успешно справляемся с этой задачей.



Начнём по порядку

- 1 Что такое Экспертный Маркетинг
- 2 Какие есть критерии оценки клиентов
- 3 Что такое ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ



Экспертный Маркетинг

✓ Экспертный Маркетинг – это полноценное владение информацией о текущем или потенциальном клиенте, его настоящих и будущих потребностях, с целью формирования такого предложения, от которого клиент не сможет отказаться, без указания объективных причин.



ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ - основные задачи

✓ Организация деловых встреч с потенциальными клиентами на уровне лиц принимающих решения. Цель – познакомиться лично с клиентом, найти общие интересы в бизнесе, расширить деловые связи, договориться о сотрудничестве.

Категории клиентов

- 1 Потенциальный – клиент, с которым планируется заключить первую сделку;
- 2 Текущий – клиент, который уже находится в работе и оценивает её результаты;
- 3 Ушедший – клиент, который покинул компанию;
- 4 Вернувшийся – клиент, который вернулся...



ДЕЛОВЫЕ ВСТРЕЧИ – это живое общение

- ☑ Это предложение по поиску клиентов, где наиболее эффективно нам будет привязаться к назначенным встречам с потенциальными клиентами, которым интересно обсудить варианты сотрудничества лично.
- ☑ Клиент хочет встретиться, познакомиться, обсудить на берегу все нюансы с подрядчиком, определиться с тактикой Вашего подхода к решению его задач. Здесь, как правило, всё в Ваших руках – это Деловая Встреча, на которой Вас ждут!

Чем мы можем быть Вам полезны

- ☑ Умение пройти все преграды, сделать это наиболее коротким и быстрым путём, и дойти до конца, не всегда во власти тех, кто должен это сделать по своим должностным обязанностям. И на этот случай у нас есть своё предложение для Вас.
- ☑ Мы проведём переговоры и организуем для Вас деловую встречу на том уровне, где решаются ключевые вопросы!



MegaAD +7 495 642-55-06 info@megaad.ru

Как это работает

- 1 Мы заранее подготавливаем и согласуем информационные поводы для назначения встречи и круг участников переговоров.
- 2 Вы получаете приглашение на встречу и подтверждаете своё присутствие.
- 3 Перенос встречи возможен по уважительной причине, но не более одного раза.
- 4 В некоторых частных случаях на встречу мы поедем вместе с Вами с целью повышения конверсии переговоров.

Суть нашего предложения

- 1 Минимальный срок сотрудничества – шесть месяцев.
- 2 За этот период Вы получите 20 приглашений на заранее согласованные встречи!
- 3 Вы вносите предоплату в размере от 240 тысяч рублей – зависит от сложности тематики и текущих показателей компании на рынке. Этот платеж разовый.
- 4 Если на момент окончания договора назначенных встреч будет меньше двадцати, то недостающее количество мы дорабатываем, либо возвращаем деньги за не назначенные встречи.





КРИСТИНА САМОРУКОВА

свежие идеи : быстрое внедрение : точные расчеты

info@megaad.ru

www.megaad.ru



+7 (929) 659-55-06

+7 (495) 642-55-06