ПРИМЕР

Техзадание

для проекта аутсорсинга продаж и продаж в формате «Менеджер в аренду».

Просим вставить в поля «**Ответ**» свои варианты ответа.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1.Что продавать** | | |
| **Вопрос** | **Пояснение** | **Ответ** |
| Что продавать | Предмет продаж – товары, услуги | Услугу «Построение Отдела продаж» |
| Выгоды | Экономия | * Наши цены обоснованы по сравнению с ценами наших конкурентов и тем, что наши технологии и «ноу-хау» покрывают ваши расходы и начинают приносить прибыль в минимально короткие сроки и далее постоянно увеличивают продажи. Т.е. Вы получаете тиражируемую [Систему продаж](http://salesoutsourcing.ru/postroenie-otdela-prodazh/); * Нами созданный Отдел продаж начнет активно продавать ваши услуги в первый день работы. |
| Комфорт | Ваше участие в подготовке и работе Отдела продаж минимально и сводится к контролю и принятию решений. |
| Безопасность | Мы работаем с отсрочкой платежа, оплата наших услуг после подписания Акта приема-передачи |
| Престиж | Услугами нашей компании пользуются такие структуры, как СБЕРБАНК , ГАЗПРОМ и ….. |
| Преимущества | Отстройка от конкурентов | Подробнее по ссылке на нашем сайте<http://expertinsales.ru/postroenie-otdela-prodazh/otstroyka/> |
| **2.Кому продавать** | | |
| **Вопрос** | **Пояснение** | **Ответ** |
| Кому продавать | Критерии (сфера деятельности) потенциальных клиентов | * Всем компаниям, которые размещают объявления о поиске менеджеров по продажам * Всем компаниям по нами предоставленной базе * Компаниям, выдаваемым по ключевым запросам в Яндексе:   + Автомагазины Петербург   + Автомагазины Москва   + Автомойки Купчино |
| **3. Как продавать** | | |
| **Вопрос** | **Пояснение** | **Ответ** |
| Как продавать | Способы продаж | Активные звонки |
| **4. Ожидаемый результат** | | |
| **Вопрос** | **Пояснение** | **Ответ** |
| Ожидаемый результат | Что является результатом | * Аргументированный отказ * Проявление интереса к предложению, договоренность об отправке коммерческого предложения * Договоренность о встрече |