










Do abonamentu „Outsourcing sprzedaży” zaprosimy Cię dopiero wtedy, gdy będziesz na niego gotów.

Zerknij na checklistę poniżej – jeśli potwierdzisz wszystkie punkty, od razu możemy przejść do realizacji planu abonamentu. Jeśli niektóre pozostaną otwarte, nie wahaj się zapytać nas o ofertę.

Checklista przed abonamentem:

-  strona www w języku niemieckim w osobnej domenie niż polska strona, uwzględniająca wyłącznie produkty, które chcesz sprzedawać na rynkach niemieckojęzycznych oraz treści, które kierujesz do swoich grup docelowych,
-  cennik w EURO, uwzględniający warunki INCOTERMS,
-  MOQ – lub MOQ na start oraz MOQ docelowe,
-  katalog produktowy,
-  profesjonalne zdjęcia produktów w bardzo dobrej rozdzielczości,
-  potwierdzona konkurencyjność Twoich produktów względem dostawców podobnych produktów w krajach lub do krajów niemieckojęzycznych (np. jesteś w posiadaniu cenników konkurencji, posiadasz już klientów w DACH).

Co otrzymujesz w kwocie abonamentu?

-  **OKREŚLAMY STRATEGIĘ DZIAŁANIA NA PIERWSZE 3 MIESIĄCE, W TYM:**
 - wspólnie definiujemy grupy docelowe i oszacowujemy ich wielkość,
 - wybieramy produkty z Twojego portfolio, których konkurencyjność jest największa (cena, jakość, korzyści dla niemieckiego konsumenta) i na nich koncentrujemy retorykę sprzedażową,
 - wspólnie definiujemy cel, który jest realistyczny dla trzymiesięcznej współpracy.
-  **DOBIERAMY LEJEK SPRZEDAŻOWY I METODY DZIAŁANIA, CZYLI:**
 - w sytuacji, gdy grup docelowych jest wiele i nie wiemy, która przyniesie nam najlepszą konwersję, budujemy bardzo duże bazy kontaktów, z którymi nawiązujemy pierwszy kontakt w półautomatycznych kampaniach mailingowych; pozyskane leady ocieplamy telefonicznie i prowadzimy z nimi komunikację wg kolejnych etapów lejka. W efekcie takich działań otrzymasz raporty z rozmów z leadami, które odpowiedziały na wiadomość mailową oraz informację o tym, które firmy mailowo nam odmówiły.
 - kiedy grupa docelowa jest relatywnie mała lub wspólnie zdecydujemy, że podczas pierwszych trzech miesięcy warto skupić się tylko na wybranej grupie kontaktów, oferujemy Ci manualne kampanie mailowe oraz telefoniczne ocieplanie leadów. W efekcie takich działań otrzymasz pełen raport z komunikacji, w tym głównie telefonicznej, ze setką firm w każdym miesiącu abonamentu (łącznie 300 firm).
-  **PRZEPROWADZAMY KAMPANIE MAILOWE WEDŁUG USTALONEJ METODY (PÓŁAUTOMATYCZNIE LUB MANUALNIE), W SYSTEMIE „1+2”, CZYLI KAMPANII GŁÓWNEJ I DWÓCH FOLLOW-UP.**



WPROWADZAMY DO PROJEKTU NIEMIECKOJĘZYCZNEGO HANDLOWCA,

który ma bardzo dobre obycie biznesowe, kulturowe i gospodarcze w krajach niemieckojęzycznych, a także doświadczenie w branżach przemysłowych i szkolimy go według ustalonego z Tobą planu. Handlowiec pracuje na nadanych mu leadach lub bazach kontaktów według ustalonej metody, a w kontaktach z firmami dysponuje niemieckim numerem telefonu. W abonamencie otrzymujesz również max. 3 dni w miesiącu przeznaczone na wyjazd delegacyjny handlowca do klienta. Abonament nie pokrywa kosztów obiektywnych, takich jak koszty transportu, hoteli i śniadań w hotelach oraz kolejnych dni delegacji, które rozliczamy dodatkowo. Dni niewykorzystane w danym miesiącu nie kumulują się.



EFEKTY NASZYCH DZIAŁAŃ RAPORTUJEMY W RAPORTACH DWUTYGODNIOWYCH, UWZGLĘDNIAJĄCYCH STATYSTYKĘ ORAZ OPISOWE STATUSY KOMUNIKACJI Z BIEŻĄCYMI LEADAMI.

FAQ



Czy naszą współpracę reguluje umowa?

Tak – podpiszemy nieskomplikowaną umowę, której głównym celem jest przyrzeczenie Twojej firmie regularnej pracy w zakresie naszych kompetencji i wyznaczonych celów, a także poufności danych. Nam za to daje gwarancję płatności przez 99 dni (3 pełne miesiące + proporcjonalna płatność za kilka pozostałych dni wg działania: $X \text{ pracujących dni abonamentu} \times (6.600 / \text{ilość dni pracujących w miesiącu})$, np.: $4 \times (6.600/21) = 1.257,14 \text{ PLN netto}$).



Dlaczego pierwsza umowa trwa 99 dni – a nie trzy miesiące?

Pierwsze dni naszej współpracy to dni przeznaczone na przygotowanie – zlecamy bazy kontaktów, handlowiec odbywa szkolenie w Twojej firmie, uczy się materiałów technicznych, handlowych i marketingowych. Faktyczna praca nad pozyskiwaniem klientów trwa więc trzy miesiące i ten czas raportujemy.



Ile godzin dziennie przeznacza niemieckojęzyczny handlowiec na pracę na rzecz naszego kontraktu?

To zależy, na jakim etapie rozwoju projektu. W naszej współpracy nie zobowiązujemy się do minimalnej ilości przepracowanych godzin w miesiącu – działamy na celach, a współpracuje z Tobą zespół, nie jeden handlowiec. Może się wydarzyć, że handlowiec w pierwszych tygodniach wyruszy w delegację z Twoim pracownikiem – wtedy poświęci Twojej firmie kilka dni na wyłączność. Może się również zdarzyć, że w pierwszych tygodniach będzie pracował kilka godzin, a mimo to osiągał cele danego etapu rozwoju. Pamiętaj, że w naszej współpracy handlowiec pracuje na nadanych bazach kontaktów – leadach lub bazach wyselekcjonowanych – i to im poświęca swoją pełną uwagę. Nie obarczamy go innymi czynnościami, jak budowaniem baz czy raportowaniem wyników jego pracy.



Z kim mam na co dzień kontakt w kwestiach naszej współpracy?

Twoją pierwszą osobą kontaktową jest nasz Key Account Manager. To on ustala z Tobą warunki umowy, a także opiekuje się naszą współpracą na każdym jej etapie. Do niego możesz spontanicznie zadzwonić i uzyskać informację. Możesz również porozmawiać z Twoim niemieckojęzycznym handlowcem w umówionym terminie – a w umówieniu rozmowy telefonicznej lub video calla pomoże Ci właśnie Key Account Manager.



**Zanim podejmiesz decyzję o tym abonamencie,
porozmawiaj ze swoim doradcą!**



+48 722 340 321



martyna@db99.pl