

# Előkészületi útmutató a marketing konzultációs naphoz

Kedves Ügyfelünk,

Köszönöm, hogy jelentkezel a konzultációs napra! Egy intenzív programnak nézünk elébe, ahol átbeszéljük nem csak a stratégiádat, de egészen "lemegyünk" a taktikai, azaz a megvalósítási szintre, ahol konkrét kampányokat is meg tudunk már tervezni.

Sok ilyen napot csináltam már, és a tapasztalatom röviden összefoglalva ez:

minél felkészültebben érkezel, annál kevesebb lesz az időpazarlás,

...azaz annál több időnk lesz az igazi, fontos marketing feladatokkal foglalkozni hatékonyan.

**Egy ilyen nap háromféleképpen szokott végződni:**

- 1) Leggyakrabban esetben: olyan tanácsokat kapsz (akár stratégiai, akár egészen konkrét kivitelezési javaslatokat), amiket a csapattal, kivitelezőiddel meg tudsz valósítani, és így további együttműködés nem szükséges
- 2) Az esetek 10%-ban: szeretnél rendszeresen konzultálni velem (havonta, negyedévente), erre ott helyben tudunk adni egy kedvező konstrukciót
- 3) A konzultációt valamelyikünk félbeszakítja, amely esetben a befizetett díjat 1 munkanapon belül visszautaljuk.

**Kérlek, hogy a tanácsadásra az alábbiakkal készülj fel:**

**1) Hozd el - lehetőleg kinyomtatva - a jelenleg használt marketing anyagaidat:**

- Érdeklődő- és vevőszerező marketing anyagok:
  - hirdetések,
  - csalik,
  - email sorozatok,
  - offline sorozatok,
  - referáló form-ok,
- vevőket regisztráló "adatgyűjtő" marketing anyagokat,
- termék prosik,
- sales prezentációk, stb.

**2) Mit tudsz a vevőidről?**

- Készült-e bármilyen felmérés a vevőidről? Hozd magaddal!
- Vannak-e összegyűjtött és összesített vevői visszajelzések az ügyfélszolgálatodról?

**3) Mit tudsz másokról?**

- Hogyan ÉS hol reklámoz a konkurencia? Ha van ilyen gyűjteményed, hozd magaddal.
- Hasonló de nem konkurens portékák: ugyanannak a célközönségnek készült, hasonló árfekvésű termékek és szolgáltatások: mi megy jól a piacon, és azt hol és hogyan reklámozzák? Ha van ilyen gyűjteményed, hozd magaddal.

#### 4) Számok

- mennyibe kerül egy érdeklődő / egy vevő (per média, per kampány)
- mennyi egy vevőd élettartam értéke?

Ha ezeket tudod, feltétlenül legyen Nálad az adat.

- Egyéb statisztikák: mekkora a piac, mekkora a piaci részesedésed (és a konkurenské), hogyan változott a piac az elmúlt években. Bevétel per marketing eszköz, bevétel per csatorna, bevétel per értékesítő stb.

#### A konzultáció helye és időpontja

- A konzultáció időpontját és helyszínét telefonon egyeztetjük
- A konzultáció időtartama: 9:00-16:00-ig tart

#### A konzultáció fizetési feltételei

- A konzultáció díja 350 000 Ft+áfa, amely egy külön megküldött számla alapján fizetendő.
- A konzultáció helyszíne Budapest. Vidéki helyszín esetén (Pest megyén kívül) a díjhoz hozzáadódik 40 000 Ft+áfa

#### Javasolt létszám a konzultáción

- A legjobb, ha egyedül veszel részt rajta. Így tudunk a leggyorsabban haladni.
- Amennyiben van tulajdonostársad vagy állandó marketingesed, akit feltétlenül szeretnél bevonni, akkor természetesen ott lehetnek, de egy professzionális figyelmeztetéssel tartozom: minél többen vagyunk, annál lassabban haladunk.

#### Garancia

- A konzultációs napra 100%-os elégedettségi és pénzvisszafizetési garancia érvényes (a konzultáció napján 12:00-ig jelezheted, ha inkább meggondolod magad)

Ne felejtse el: minél felkészültebb vagy, annál eredményesebb lesz ez a nap!

Üdvözlettel,



#

Wolf Gábor