



## GeneroSales®

**Target:** partner che hanno soluzioni per specifici mercati o per specifiche esigenze e che, in mancanza di una propria struttura marketing interna, delle professionalità necessarie per organizzare iniziative marketing, di tempi e risorse per seguire processi di lead generation, decidono di affidare a TeamShip i servizi necessari per poter gestire, attraverso un'articolata attività di telemarketing e segreteria commerciale, l'incremento delle proprie opportunità di vendita, per poter ampliare il proprio fatturato e il proprio parco clienti.

**Metodo:** processo integrato di telemktg comprensivo di consulenza, Data Base, risorse operative a disposizione del Partner per 1,2,4 ore/giorno.

### Servizi compresi:

SERVIZIO
Consulenza per definizione piano telemktg
Disponibilità operatrice telemktg qualificata
Telemarketing 1h/g (mese)
Telemarketing 2h/g (mese)
Telemarketing 4h/g (mese)
Data Base profilato del proprio territorio *
<small>* L'estrazione preventiva del DB per la qualifica da parte del partner prevede un costo di 0,20€/nominativo</small>
Attività di segreteria commerciale
Qualifica data base
Up-selling parco installato
Cross-selling parco installato
Iscrizione eventi
Recall telefonico
Customer survey
Condivisione dei feedback e delle statistiche

**Costi:** i costi indicati si riferiscono ai servizi sopra indicati e si differenziano esclusivamente in base al numero di ore/giorno a disposizione. Tali costi sono riservati esclusivamente ai Partner TeamShip ed è auspicabile un impegno minimo di 6 mesi. Il costo una tantum si riferisce alla fase di condivisione operativa degli obiettivi e alle creazioni della propria campagna in CRM.

ORE/GIORNO	COSTO	progetto	PAGAMENTO	scelta
<b>1</b> + database	480 €/mese	30 gg dffm		
<b>2</b> + database	900 €/mese	6 mesi *	450 €/mese x 12 mesi	
<b>4</b> + database	1600 €/mese	3 mesi *	800 €/mese x 6 mesi	
<b>Una tantum **</b> <small>Inserimento campagna e definizione DB, formazione operatore, definizione script, creazione email di primo contatto, report settimanale attività</small>	300	30 gg dffm		

\*\* L'una tantum è prevista esclusivamente quando è necessaria la formazione dell'operatrice in merito alle caratteristiche dell'offerta e alle modalità di esecuzione (script, punti di forza, di debolezza, obiezioni, ...). Successive eventuali campagne analoghe non prevedono ulteriori esborsi.

\* il "progetto" non è vincolante, è consigliato nel caso di un'attività continuativa, per tempistiche minori il pagamento è 30 gg dffm

## Genero Sales® – activity plan

**Partner:** .....

Responsabile del progetto: .....

Obiettivi del progetto: .....

.....

Risultati attesi min: ..... max: .....

### Attività' previste:

Pianificazione progetto.....

Acquisizione DataBase (fornitore) .....

    Profilazione DB .....

    Nominativi previsti .....

    Disponibilità fisica DataBase .....

    Altre attività': .....

.....

.....

### Spedizione e-mail

    Sviluppo grafica (owner) .....

    Contenuti (owner) .....

    Provider x invio .....

    Provider x risposte.....

    Azioni di supporto .....

.....

### Segmentazione risultati da passare al telemktg

    Click su email .....

    Click landing page .....

    Compilazione modulo .....

    Richiesta documentazione .....

    Richiesta informazioni .....

    Manifestazione di interesse .....

    Richiesta demo .....

    Partecipazione a evento .....

    Download applicazione .....

    Iscrizione a community .....

    Apprezzamento su Social .....

**Il Partner**

**TeamShip srl**

Data ...../...../.....

.....

TIMBRO E FIRMA

.....

TIMBRO E FIRMA

**Action plan:**

Attività	..... mese	..... mese	..... mese	..... mese	..... mese
.....	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□
.....	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□
.....	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□
.....	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□
.....	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□