



TELEMARKETINGOVÉ SLUŽBY

projekt sjednávání schůzek

Klient:

Cíl projektu:

Identifikace potenciální příležitosti, domluvení schůzky pro obchodní zástupce

Popis:

Oslovení vybraných kontaktů formou aktivního telemarketingu. Zjištění zájmu o poskytované služby (pojištění, finanční poradenství) a následně domluvení schůzky – získání definovaných informací a postoupení zadavateli.

Cílová skupina:

fyzické osoby

Region:

celá ČR – nebo dle dohody

Databáze:

Dodá call centrum a klient.
Disponujeme vlastní databází osob, firem a živnostníků (filtrování podle regionu, oboru, obratu, počtu zaměstnanců, právní formy, atd.)

Timing:

5 dnů na přípravu zakázky

Reporting:

Reporting zahrnující požadované výstupy bude klientovi dodáván v dohodnutých intervalech. Termín schůzky je vždy nabízen maximálně ve dvou termínech. Vyhodnocení volání je v intervalech, které se dohodnou s klientem.

Telemarketingový skript:

Telemarketingový skript bude vytvořen call centrem ve spolupráci s klientem, na základě dodaných podkladů. Je samozřejmě také možné použít už hotový skript dodaný



klientem.

Školení operátorů:

Call centrum proškolí operátory na telefonické dovednosti a dle dohody buď sami nebo klient v rámci školení seznámí operátory s produkty a společností.

Cenová nabídka:

Vstupní náklady + realizace projektu:

Kalkulace Množství Cena/ks

Softwarové práce - tvorba

aplikace, nastavení a příprava projektu

1., xxxx,- Kč

xxxx,- Kč

Odměna za předaný termín

domluvené schůzky (dlevskutečného počtu)

1., xxx,- Kč

xxx,- Kč

Cena zahrnuje:

- Hovorné
- školení operátorů v sídle Meritum Direct Marketing
- denní reporting
- supervizi projektu
- náklady dovolaný záznam z dtb.

Platební podmínky:

Záloha splatná před započítáním prací – za zpracování projektu + 50% z předpokladu realizovaného plánu nebo dle dohody.

Splatnost doplatku faktur 14 dní.