

PROPOSTA TEST PRESE APPUNTAMENTI COMMERCIALI



TELEMARKETING
Appuntamenti commerciali



Riempire le agende
dei tuoi commerciali? Interessante!

1. CALL CENTER - FASE 1 "PILOTA"

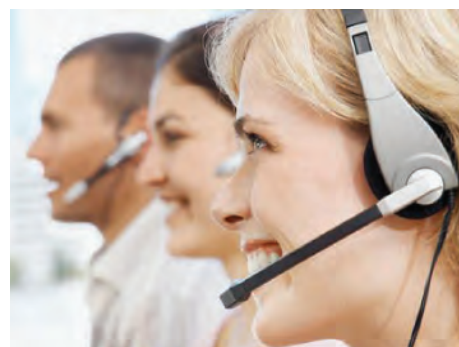
La proposta consiste nell'effettuare un test "pilota" di 80 ore con l'obiettivo di fissare appuntamenti telefonici/fisici con potenziali clienti interessati ai servizi erogati dalla Sua **AZIENDA**.

Contestualmente viene effettuata una **Campagna informativa-pubblicitaria** sull'esistenza della Sua **AZIENDA**, dei Suoi servizi e di eventuali offerte "esclusive" attraverso l'invio di materiale informativo via mail.

Target da definire in base ai seguenti parametri:

- settori merceologici
- dimensioni (classi di fatturato o numero dipendenti)
- zona geografica

Numero di anagrafiche necessarie: 1000 (fornite dal cliente o acquistabili con quotazione a parte)



TEST: 8 ore al giorno per 2 settimane (tot. 80 ore) 2 operatrici per 4 ore al giorno

ONORARI DI PREPARAZIONE (formulazione o rivisitazione dello script, briefing **OMAGGIO**
preparazione files anagrafiche, invio materiale informativo via email e reports). Valore min. 500 euro

COSTO ORARIO (comprensivo di operatrici e costi telefonici) 16,90 euro

TEMPISTICHE: da 3 a 5 gg lavorativi dalla ricezione delle anagrafiche

**Resta inteso che nella fase pilota è possibile interrompere in qualsiasi momento l'azione
previa comunicazione scritta e verranno fatturate solo le ore effettivamente lavorate.**

I prezzi si intendono IVA esclusa.

Modalità di pagamento: 30% all'ordine / 70% RD BB

2. CALL CENTER - FASE 2 "ESPLOSIONE"

Nel caso di risultati in linea con le aspettative la fase 2 prevede l'"esplosione" dell'attività di presa di appuntamenti. Verrà inserito un numero di operatrici idoneo a raggiungere gli obiettivi indicati dalla Sua **AZIENDA**.

COSTO ORARIO Da definire