

Scheda Commerciale

<i>Intestazione</i>	<i>descrizione</i>	<i>Esempio</i>
<i>Tipologia di servizio</i>	COMMERCIALE IN OUTSOURCING	Nome, Nome registrato
<i>Settore Merceologico</i>	TUTTI con una specializzazione nell'IT, settori tecnici (automazione industriale, automazione di processi, software tecnici, sensoristica, strumentazione industriale ecc...) e al settore della consulenza	Settore merceologico prevalente e derivato
<i>Nome</i>	COMMERCIALE IN OUTSOURCING	"motto" dell'applicativo
<i>Esigenze soddisfatte</i>	<p>Il servizio copre l'esigenza delle aziende che avrebbero bisogno di una figura commerciale per il contatto con i potenziali clienti ma, che per ragioni di costi o di organizzazione, non vogliono acquisire un commerciale interno</p> <p>Sappiamo bene che le prime fasi di approccio con un potenziale cliente sono le più delicate, per questo possiamo fornire una figura commerciale che, dopo aver acquisito la giusta formazione, esegua, per conto del cliente, il primo incontro e conduca la prima parte della trattativa con i potenziali clienti. Queste fasi riguardano in genere la presentazione dell'azienda e l'acquisizione delle informazioni utili per redigere in maniera ottimale la stesura di un'offerta, inoltre c'è la possibilità di essere affiancati per tutte le successive fasi, fino all'acquisizione del cliente.</p>	Presentazione commerciale dell'applicativo
<i>A chi è destinato</i>	Il servizio è rivolto alla PMI che vuole potenziare la parte commerciale senza gravare su risorse interne	Categorie potenzialmente interessate, ecc
<i>Scontistica sul prezzo applicata al consorziato.</i>	Dipende dal progetto	
<i>Disponibilità per marketing e vendita congiunti</i>	x	
<i>Fee riservata ai consorziati</i>	Dipende dal progetto	

Scheda Tecnica

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione</i>		<i>Descrizione applicativo</i>
<i>Target</i>	PMI E UFFICI COMMERCIALI DI GRANDI AZIENDE	<i>Aziende a cui è diretto e su cui è stato implementato</i>
<i>Criteri dimensionali del settore</i>	Non ci sono parametri particolari	<i>Criteri di scelta del target sulla base di indicatori specifici del settore (es.: settore cooperativo – n° soci, settore acque – n° bottiglie confezionate ecc.)</i>
<i>Principali Referenze</i>		<i>Lista</i>
<i>Disponibilità e condizioni prevendita</i>	INCONTRO CON IL CLIENTE PER VERIFICARNE LE ESIGENZE E PREPARARE UN PROGETTO AD HOC	<i>Disponibilità e modalità di DEMO su territorio o via internet o in presso il cliente ecc ..</i>
<i>Disponibilità territoriale per assistenza ed addestramento</i>	x	<i>Disponibilità a gestire il cliente finale sul territorio</i>
<i>Contatto</i>	Michele Delsignore Cell: 338/7073952 Mail: michele.delsignore@sinergica-italia.it	<i>Contatto responsabile per il verticale in questione Nome, cell., e-mail</i>

Scheda Tecnica – APPENDICE

<i>Intestazione</i>	<i>Valore</i>	<i>Esempio</i>
<i>Descrizione Aggiuntiva</i>		<i>Descrizione estesa</i>
<i>Competitors</i>		<i>Chi sono i concorrenti posizionamento nei confronti della concorrenza</i>
<i>Dimensionamento, caratteristiche del mercato, esigenze</i>		<i>Quanti potenziali clienti, percentuali di crescita, esigenze percepite dal mercato ecc</i>
<i>Indicazioni di prezzo</i>		<i>Ordine di Grandezza</i>
<i>Aspetti motivazionali di vendita</i>		