

Scheda Commerciale

<i>Intestazione</i>	<i>descrizione</i>	<i>Esempio</i>
<i>Tipologia di servizio</i>	FORMAZIONE COMMERCIALE	Nome, Nome registrato
<i>Settore Merceologico</i>	TUTTI	Settore merceologico prevalente e derivato
<i>Nome</i>	FORMAZIONE COMMERCIALE	"motto" dell'applicativo
<i>Esigenze soddisfatte</i>	<p>Il servizio copre l'esigenza delle aziende che devono formare il personale interno e/o i propri agenti attraverso una gamma di moduli formativi e un modello incentrato sull'affiancamento e sulla pratica per avere un'immediata applicabilità.</p> <p>«Chi sa fa... chi non sa insegna!» Questo vecchio detto è purtroppo a volte vero nel variegato mondo della formazione dove si possono trovare corsi e approcci troppo teorici per essere concretamente messi in pratica. Noi insegniamo quello che facciamo da anni con successo e passione, l'efficacia e la duttilità di chi ogni giorno vive sui mercati e conosce a fondo le dinamiche del mondo commerciale.</p>	Presentazione commerciale dell'applicativo
<i>A chi è destinato</i>	Aziende e professionisti	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>	Aziende e professionisti	<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 prevedita</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

Intestazione	Valore	Esempio
<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>		