2013.12.19\_Фео\_ответы на вопросы\_VN850902

1) Какие конкретно мы можем давать советы клиентам в вопросах помощи в получении места, в работе с контролирующими органами, в получении разрешений, какие разрешения клиенту могут требоваться?

Фео:

Работаем по схеме. Мы должны показать компетентность. Компетентность показывается так:

"Вы знаете, Мы прошли через это, у нас получилось. Мы готовы Вам делиться своим опытом."

Начинаем с этого.

"Мы получили разрешение на свои два парка плюс помогали нескольким своим клиентам в этом вопросе. Например, в Сумах была просто война за место и люди пытались перебить место по средствам финансирования. В Харькове приехали москвичи проплатили взятку в сотни тысяч долларов. Но мы их победили абсолютно без взяток с помощью нашего подхода."

Я сейчас говорю о профессионализме.

"Вы готовы дальше меня слушать?"

т.е. понимаете? Это была затравка.

Какие Мы можем дать советы?

"Во-первых, непосредственно для мэра мы показали, что Мы в течении продолжительного времени мы делали социальные проекты, мы делали для деток пользу.

Во-вторых, мы показали себя с выигрышной стороны, мы покажем тот файл, который мы выслали и вышлем его Вам:

а) Мы показали, что мы местные

б) Мы социальные

Мэру это было достаточно. Это правда.

В парке Артема мы провели сотню бесплатных детских праздников и для инвалидов. Бабло не побеждает, победил социальный проект. Это правда. Мы что сделали? Мы написали на сколько это полезно, на сколько это хорошо, на сколько это красиво, сам веревочный парк, плюс что мы делали, плюс, что мы будем делать, плюс кто мы такие. Этот формат мы Вам вышлем.

Например, все подают меру бумаги формата А4, мы же подали А3. Мини-чертеж презентация на А3, плюс коммерческое предложение. Эффект, вот подход. В этом мы готовы Вам помочь. Даль по контролирующим органам. Все наши парки, которые были построены, не имеют претензий со стороны контролирующих органов. Компетенция. Как? Мы предоставим Вам технический паспорт. Мы предоставим Вам описание. Мы предоставим проект, который вам нужен.

В Украине есть организация, которая называется Держгирпромнагляд. Она в принципе контролирует все аттракционы, но ВП у них не состоит в списке как таковых, но, тем не менее, они приходят к Вам за мздой и мзду и получают. В некоторых городах проще, в некоторых сложнее. Мы готовы Вас проконсультировать потом, когда они придут, что вам надо им говорить. За три года работы мы не заплатили не одной взятки не одному контролирующему органу. К нам приходил ОБЭП, и даже он ничего не получил. Это действительно, правда.

По России у нас есть опыт (Я рассказываю, как надо рассказывать) в том же Ейске, в котором мы построили ВП, самая злостная организация угадайте, даже не Ростпотребнадзор, а департамент культуры. Вот им пришлось платить."

Это шутка, но правда. Правда их крышует прокуратура. Но размер отчислений в рамках нормы.

"Мы поставляем ВП и в Украине, и в России, и в Казахстане, и в Дагестане, соответственно мы сможем вас обеспечить документацией, которая вам нужна будет."

2) Где и когда можно ознакомиться с корректными нашими рыбами всех типовых договоров?

С этим есть проблемка. Есть договора прошлые, которые и прошли и не прошли. А сейчас подготавливается специальным юристом вот именно шаблоны всех типовых договоров. Есть предыдущие специализированные работы юристов, но они нас не устроили по качеству. Сейчас еще одними юристами переписываем. Типовой договор Вы можете взять любой, вам этого достаточно. Но там аспект, что мы платим 0,3% за каждый день простоя, например, нам потенциальный риск 10 000 $ штрафа в месяц. Это плохой договор. Вам, что 0,3% что 0,01% Вам этого не видно. Читайте смело, вам этого достаточно.

3) Что требуется от нас, что бы ускорить процесс формирования папки "файл" для клиента с обозначением этапов, на которых они у нас направляются?

На самом деле мне нужен один толковый исполнитель, который умеет слышать и делать, его время. Либо исполнитель плюс думающий, который поможет это оптимизировать. Либо просто мое время, не отвлекайте меня. Вова начал эту работу делать, но он ее не завершил. Есть куча документов, которые высылаются клиентам. И они, Каждый новый человек/сотрудник посчитал, что он умнее всех и добавили что-то свое в папку, с какого-то файла вырезал, вставил, вырезал, вставил. Поэтому у нас сейчас на столько много файлов. И можно просто удалить лишнее, но может быть этот сотрудник что-то полезное и интересное добавил. Раньше высылали мы Мкит, сейчас Я считаю, что лучше его разбить на 3 части и высылать первую часть, потом спросить: "А Вам интересно? Все понятно?" потом вторую и потом третью.

а) где? - на дропбоксе

б) когда? - в течении недели Я готов с Орел довести это до ума.

Есть разные версии Мкита, на 28 стр, на 29, на 10 стр.

Что требуется от нас, что бы ускорить процесс формирования папки "файл" для клиента с обозначением этапов, на которых они у нас направляются?

а) не отвлекать меня

б) с Орлом поработать

4) если у клиента возникают какие-то вопросы по договору или какие-либо юр. вопросы, то к кому обращаться для их решения?

а) к рук - Роман, если он не знает, тогда к

б) к Юли

в) потом к Фео

5) сколько продано маркетинговых проектов?

2 продано, плюс третий дорабатывается, ВП продано 10-15, маркетинг - это последние наработки.

6) сколько клиентов и кто именно готов предоставить письменные отзывы о нас?

письменный вид, как по мне, это не то, что нужно, почему оно формируется не так, давайте Я напишу, а Вы подпишетесь под этим. Это раз, но в принципе лучше всего посылать, ан конкретного заказчика. У нас есть заказчик с маленького городка в 60 000 жителей в России - Ейск, который с нами уже 4 года работает, он купил 3 ЛЛ и ВП, и еще один ВП и скорей всего он Вам лучше сможет рассказать, почему он сотрудничает с нами уже не первый год. И второй заказчик есть из Сумм сейчас купил ВП+маркетинг. Он может рассказать, почему он выбрал нас. Мы можем написать любые бумажки, но лучше пообщаться с ними и все узнать самому.

7) каким образом мы гарантируем возврат инвестиций?

гарантия на ваш телефон 12 мес при условии, что он не побьется, что там не будет технических дефектов. Полная гарантия будет дороже. Гарантия на три года стоит дороже. Гарантия стоит денег. Согласны? Мы построим Вам ВП и отвечаем в течение 12 мес, что он не упадет автоматом. Вы хотите окупить? Мы готовы. С вас это будет стоить 10-20 тыс $ плюс, что бы мы помогли вам это сделать, что бы вы не тупили в вашем проекте. Это во-первых. Во-вторых, если вы готовы окупить маркетинг, мы готовы это сделать, просто это стоит дополнительно, как функция вашего телефона, микроволновки. А что мы гарантируем? А что угодно, а что вы хотите? Хотите, что бы за мес окупился, тогда с вас 2 млн $.... ну наверно мы не окупимся тогда 2 млн этих)) ну не важно. Цена вопроса. Есть разные типы гарантий: полный возврат, возврат на веревки, возврат по доходу, возврат только за маркетинг. Т.е. гарантий много. Что мы гарантируем? Хоть полный возврат, единственное это не будет стоит 5 тыс $. Гарантия, что он ничего не будет делать и мы своих специалистов привезем.

8) что входит в анализ маркетолога и технолога, которые выезжают к клиентам?

Входит то, что вам надо. Вам надо иметь представление где выбрать место А или Б, в парке А вам ближе сюда или сюда, площадь, которая вам надо, ориентировочно сколько это может стоить вам по деньгам, что бы понимать, готовы ли вы платить такие деньги. ВПГ мы платим более 100 тыс грн аренды в мес. (даже зимой?) Зимой нет. Я думаю Вы не хотите таких ,а нам выгодно, ну что бы вы понимали к чему я веду, а маркетолог и технолог вам подскажет, какие деревья вам подходят, их выезд обеспечит, что мы просчитаем себестоимость плюс-минус 3%, без этого по фотографиям ну наверное стоимость будет 10 тыс $, ну наверное, точность, гарантию, качество. Маркетолог позволит вам выбрать место, которое будет окупать на 30-70% быстрее. От места все будет лучше. Есть правило, скорей всего вы бизнесмен, скорей всего у вас некая точка, скорей всего вы не работаете в интернете, если бы вы работали в интернете, вы бы там и продолжали зарабатывать деньги. Вы знаете, что в выборе места любого магазина есть 3 критерия? Какие? Первое - место, второе - место, третье - место. Мы подскажем, как правильно выбрать 3 критерия, что бы вы зарабатывали больше.

14:06

9) список основных преимуществ ЛЛ, ЛТ, и т.п.?

ЛТ пока откладываем, это не наш ключевой продукт, у нас есть сильный партнер, который усиливает позиции маркетинга, не хочется пока с ним конкурировать. Зачем конкурировать с ним, если можно конкурировать там, где можно конкурировать без проблем. Плюс он наш друг, знакомый, поэтому ЛТ пока призамораживаем проект. По ЛЛ список основной - мы продаем не железо, мы предлагаем технологию заработка. ЛЛ - быстрые деньги и маржа приличная. Суть в чем, мы вам строим не железяки, мы вам строим бизнес. Мы подскажем, как правильно на нем зарабатывать. Даже без маркетинга. Мы вам подскажем, какой выбрать дизайн, как правильно установить, как его обслуживать, (железо к этому есть?) Конечно.

15:20

10) при помощи каких вопросов можно поднять уровень срочности в глазах клиента?

Первое - уровень потери, вы знаете, когда все хотят себе аттракцион? под майские праздники, вы думаете вы один такой умный? нет, такие все. когда надо будет стоить ВП? в апреле-феврале. А когда надо закупать материалы, а когда их подготавливать? Все такие. Вы не один, соответственно, А) в этот момент будет дороже, Б) специалистов может не хватить и вы будете с задержками. Поэтому работаем сейчас.

16:12

11) где можно посмотреть фото с наших готовых проектов?

порыскать по папка, плюс на сайтах смотреть их. надо это собрать, проект такой-то, проект такой-то. даже для маркетинга.

12) где взять инфо по лазерному тиру?

Лазерный тир узнай у Аленки, где она брала инфо, что бы отправить клиенту

12) где взять инфо по батутам?

есть каталог, katran.in.ua там взять инфо

13) что делать с лидом, если тел и мыло битые?

если тел битый, написать письмо на мыло с уточнением номера. Если битое и мыло и тел - можно поискать в СРМ по логину, хотя если он уже был, к нему уже коснулись.

14) для размера парка играет ли роли численность населения?

в принципе ДА и прямо пропорционально, но есть курортные места, куда приезжают, есть базы отдыха, которые вне города. Волгодонск, не знаю сколько там население. 170 тыс. Хорошо. Есть Шарья, это городок 35 тыс, там есть ВП. Стоимость ВП соизмерима со стоимостью батута. У вас в городе есть батуты? больше чем один? если есть, значит вы можете ставить двойной ВП.