- Алё!

- Ксения! Здравствуйте!

- Здравствуйте!

- Меня зовут Александр! Студия продающего дизайна «Мастер добрых дел»! Сегодня с нашего сайта поступила заявка. Сейчас у вас есть возможность вкратце обрисовать, какая задача перед нами стоит?

- Угу, а вы московская компания?

- Мы находимся в Москве, а работаем по всей России. А вы в каком городе находитесь?

- Мы в Санкт-Петербурге находимся.

- О, замечательно! Петербург! Соответственно, можете описать, чем Ваша компания занимается и что предстоит сделать?

- Да, конечно. Наша компания занимается строительством, мы являемся генеральными подрядчиками. Помимо строительных работ, у нас также отделочные работы. Нашей компании нужно создать хороший, дорогой, красивый буклет, чтобы выглядел изящно, запоминающимся и чтобы дорого выглядел на самом деле. Из первичного вообще ничего до сих пор не нашли.

- Могли бы вы описать по поводу своей работы чуть более подробно? То есть, вы работаете как B2B в каком-то секторе или…?

- Мы в основном работаем с генеральными директорами больших строительных компаний, у которых связи в посольстве. Соответственно, заказывают наш генеральный подряд, чтобы мы отстраивали, например, социальные объекты: детские сады, школы, жилые дома высотные, коттеджи. У нас широкий ассортимент предоставляемых услуг.

- Ясно. По поводу данной презентации позвольте уточнить. Какого рода данная презентация должна быть? То есть, каким образом вы хотели бы ее использовать? Это будет предварительная рассылка, либо же на встречи презентация и после встреч будет оформляться? Как это будет происходить?

- Да, наш генеральный директор ходит на встречи с другими генеральными директорами и как презентацию дает и оставляет на дальнейшее рассмотрение.

- Ага, я понял Вас. То есть, в данном случае, если я вас правильно понимаю, для одной презентации есть не только рассказ о вас, но и подход к Вашему клиенту. С поднятием ключевых проблем, в которых можно завлекать Вашего клиента и, соответственно, с обработкой возражений. Я имею в виду то, что вы можете его решить проблему выгодно, удобно и прочее-прочее. Такого рода текст необходим в Вашей презентации?

- Ну, тут можно включить аккуратно. Хотелось бы, чтобы в буклете были представлены фотографии, у нас на сайте есть они.

- Так, фотографии.

- Фотографии и, соответственно, описания к ним. У нас есть спортивные объекты. Это проектирование, строительство, реконструкция. Солидные сооружения различного масштаба. И капитальные и какие хочешь.

- Это мы сейчас посмотрим, что там есть на сайте. Хорошо. По поводу наполнения позвольте уточнить, то, что будем использовать, посмотрим на сайте. А вот, продающий текст в основе своей с обработкой возражений, эффектно, возможно, с вашим уникальным торговым предложением и прочим. Вы их предоставляете или хотели бы, чтобы мы все это «под ключ»?

- Так, ну, давайте лучше «под ключ»!

- Значит, будет «под ключ». Сейчас мы посмотрим, что у вас есть на сайте, что возможно из этого использовать. Хорошо, Ксения, могу я вас попросить продиктовать Ваш текущий сайт? Я его сейчас запишу, откроем и посмотрим.

- artcon.pro

- Значит, получилось [artcon.pro](http://www.artcon.pro/)!

- Все правильно.

- Сейчас все подготовлю. Ответ вам, как удобнее, в электронном виде напишу?

- Ну, вот, у нас есть на сайте контакты. Там наш адрес: [info@artcon.pro](mailto:info@artcon.pro). Можете написать, мне там приходят письма, соответственно, я увижу.

- Хорошо. Договорились. Я тогда сегодня постараюсь всем вам предоставить, и мы потом еще раз все обсудим.

- Договорились, спасибо большое.

- Спасибо. Всего доброго!

- До свидания!