



Как маленьким компаниям зарабатывать на межрегиональных сделках

Директор по продажам офиса «МИЭЛЬ» «На Маяковской»

Виктор Фиш

Офис «На Маяковской»

 +7 (495)787-55-77  mayak@miel.ru  miel-mayakovskaya.ru

ГК «МИЭЛЬ» сегодня



Более 25 лет на рынке

53

Москва

28

МО

20

Регионы

A wide-angle photograph of a large rail yard at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm, golden glow over the scene. Numerous freight trains, primarily consisting of cylindrical tank cars, are parked in long, parallel rows on the tracks. In the background, there are several tall, thin utility poles and some industrial buildings. The sky is filled with soft, white and orange-tinted clouds. The overall atmosphere is serene and industrial.

Размер имеет значение

- Большая компания может создать поток клиентов на межрегиональные сделки.
- Маленькая компания получает клиента эпизодически.

Несколько вопросов...

Несколько вопросов на которые надо ответить для того что бы зарабатывать на межрегиональных сделках:

- *Какие регионы пользуются спросом у вас в городе?*
- *Как много людей из Вашего города хотят переехать?*
- *Каков их социальный статус?*
- *Кто переезжает?*
- *Чего людям не хватает, чтобы осуществить покупку в другом городе?*

Как **НАЙТИ** партнера?

- Как найти партнёра в нужном регионе, который обеспечит не только вознаграждение за клиента, но и высокую конвертацию?
- Это компания:
 - ... с полным циклом услуги на РН,
 - ... работающая по эксклюзивным договорам,
 - ... руководителя которой Вы знаете лично.

Что необходимо?

- Необходимо сформулировать техническое задание для ваших потенциальных клиентов.
- Только Вы знаете, что им нужно.

Спасибо за внимание



Директор по продажам офиса «МИЭЛЬ» «На Маяковской»

Виктор Фиш

 +7 (916) 648-55-31  victor.fish@miel.ru