

Телемаркетинг –in- a -box

1. Цели и задачи:

1. **Профилирование/актуализация базы** (1-й звонок; база 2500-3000 контактов)
2. **Выявление первичного интереса** к продукту (2-й звонок, база 300-400 контактов)
3. *по запросу возможна рассылка оффера, email, DM по заинтересованным – увеличивается \$\$\$ проекта
4. Партнер получает список заинтересованных контактов -> далее партнер обрабатывает каждый полученный проспект и доводит до сделки
5. Результат отдача \$\$\$ 3-6 мес после окончания проекта телемаркетинга

3. Цена вопроса:

~\$6000 за проект (1 партнер-1 город). На 2-й волне прозвон – ежедневный отчет *

**Если партнер решает идти дальше и запускать 3-ю волну с конкретным спецпредложением, рассылкой материалов, DM email , то цена увеличивается ~\$10000*

При своевременном согласовании всех параметров проекта, до 70% компенсации из ко-маркетингового бюджета Microsoft Club

4. Контакты

1. Partner account manager (если есть)
2. Напрямую a-anmusa@microsoft.com (только если нет ПАМа)

2. Логистика

Партнер: выбор продукта (SBS/EBS; Exchange; MOSS; управление (System Center), возможно – виртуализация для «верхней» части базы;). Возможно использование двух сценариев - увеличивается \$\$\$ проекта
критерии отбора ЦА : сегмент строго! СМБ (от 7 до 200 ПК), регион, вертикаль/отрасль и т.д. Будет ли спецпредложение, которое можно включить в прозвон ?
Выделение менеджера проекта и бюджета !!!
Своевременная обработка полученных проспектов – ведение сделки

Microsoft:

- Найм и подготовка телемаркетингового вендора
- Сбор и централизация заявок от партнеров;
- Совместно с партнером и вендором подготовка скрипта для обзвона; договора партнер-вендор
- запуск проекта по продуктам/регионам. Координация работы вендора
- Сбор и мониторинг отчетности

5. Дополнительные ресурсы и материалы:

[Партнерский интернет-магазин для заказа материалов](#)

[Центр экспертизы маркетологов](#)

[Готовые материалы и презентации](#)

[Заявите о себе на ресурсах Microsoft](#)

[Обучение партнеров](#)