



pokrenibiznis.de

ВОДИЧ ЗА СИГУРЕН ПОЧЕТОК 10/10

Како до првите вистински клиенти

Поврзете понуда, доверба и огласување во мерлив продажен пат.

ШТО ТРЕБА ДА РАЗБЕРЕТЕ

Вистинската одлука пред следниот чекор

01

Кој го има проблемот и одлучува за нарачката?

02

Кој конкретен резултат го ветувате?

03

Кои докази создаваат доверба?

04

Кој канал носи барања, а не само прегледи?

ШТО АНАЛИЗИРАМЕ ЗА ВАС

Од отворени прашања до јасен и сигурен план

01

целна група, мотив за купување и регионална побарувачка

02

понуда, логика на цена и јасен повик

03

веб-страница, Google профил и референци

04

каналы, квалитет на барања и стапка на продажба

ШТО ДОБИВАТЕ ПРЕКУ НАШИОТ ПРОЦЕС

Конкретен резултат наместо нерешени точки

01

јасна позиција во една реченица

02

професионален пат за контакт и понуда

03

план за огласување со приоритети и буџет

04

мерење на барања, понуди и продажби

ПОДГОТОВКА ЗА ПРВИОТ РАЗГОВОР

Овие информации ни помагаат побрзо да бидеме прецизни

01

трите најважни услуги

02

посакувани клиенти и регион

03

постојна веб-страница и профили

04

месечен буџет за огласување

Не мора сè да решите сами. Информациите служат за да ги разјасниме надлежностите, ризиците и правилниот редослед.

[Побарајте личен план →](#)

ОФИЦИЈАЛНИ ПОЧЕТНИ ИЗВОРИ

BMWK Marketingwww.existenzgruendungsportal.de/Redaktion/DE/Gruendungswissen/Marketing/inhalt

Овој водич дава општи информации и не е правен или даночен совет за поединечен случај. Даночно советување обезбедува Steuerberater Turan-Wegner. Административните и книговодствените услуги ги реализира Clever Accounting во законски дозволениот обем.