**Неделя 1.**

**«Подготовительный процесс»**

**Действия:**

- Заказ 3-х конструкций Frame Digital в комлектациях «Стандарт» и «Стандарт+»

- Получение бизнес-пакета от представителей компании

- Поиск и создание базы Торговых Центров и Гипермаркетов с наибольшим трафиком (наибольшей проходимостью)

- Формирование презентации для Торговых Центров, обзвон отделов Аренды и Рекламы, назначение встреч

**Результат**: 20 звонков, 20 разосланных КП, 7-10 назначенных встреч

- Договоренность об аренде 3-х точке в 1-3 Торговых Центрах

- Подписание договора аренды с 1 числа следующего месяца

**Неделя 2.**

**«Первичный поиск клиентов»**

**Действия:**

- Формирование клиентской базы (интернет, справочники организаций, получение контактов от администрации ТРЦ)

- Сделать акцент на «мелких» организациях (где выход на лицо, принимающее решение, достаточно прост). Это малый/средний бизнес: рестораны, салоны, стоматологии, «мелкие» арендаторы ТРЦ и проч.

- Подготовка коммерческого предложения (своими силами или с помощью дизайнера)

**Результат:** 30 звонков в день по скрипту (см. бизнес-пак), 10 назначенных встреч в неделю, сбор предварительных заявок. (Осуществлять постоянно. **Каждую следующую неделю ОБЯЗАТЕЛЬНО!!!**)

**Неделя 3.**

**«Создание договорных отношений с клиентами»**

**Действия:**

- Оформление договоров с клиентами

- Поиск дизайнера, который будет создавать рекламный контент (рекламные агентства, фрилансеры)

- Подготовка дизайнером рекламных роликов по запросу клиентов, согласование рекламных роликов

- Формирование пула клиентов: минимум 3 на 1 носитель. Подписание договоров с клиентами.

**Результат:** клиенты предоставили свои рекламные ролики, заключены договоры, произведен обмен оригиналами, выставлены счета на оплату.

**Неделя 4.**

**«Раскрутка клиентской базы»**

- Расширение клиентской базы, упор на встречи с клиентами

- Минимум 30 звонков в день, 10 встреч в неделю.

- Окончание подготовки дизайна рекламных роликов

**Результат:** появление новых клиентов, готовые рекламные ролики согласно тех. требованием, развитая клиентская база для рассылки.

**Неделя 5.**

**«Установка конструкций и включение в работу»**

- Получение 3-х конструкций FD

- Монтаж конструкций в назначенных местах

- Оплата аренды, сбор оплат за рекламу от клиентов

- Рассылка фотоотчетов с размещенной рекламой для клиентов

- Создание e-mail-рассылки по базе через Unisender.ru

- Подготовка маркетинг-кита для демонстрации на встречах, распространение презентаций по арендаторам ТРЦ

**Результат:** Конструкции установлены и запущены. Есть первые деньги на счете.

**Неделя 6.**

**«Расширение каналов продаж».**

- Обзвон рекламных агентств (10 звонков, 5 встреч)

- Переговоры с рекламными агентствами, демонстрация возможностей, внесение Ваших носителей в базу, обсуждение комисионных вознаграждений (начало привлечения крупных рекламодателей)

- Продолжение набора «мелких» клиентов: 30 звонков/10 встреч

- Размещение объявлений: не менее 50 площадок.(Форумы, Доски, Яндекс.Директ, ATL)

Результат: На конструкциях размещен пул клиентов, перекрывающих аренду, операционные расходы и приносящие прибыль. Все рекламные агентства города (региона) в курсе о Ваших носителях, размещены объявления на различные рекламные площадки с большим охватом.

**Неделя 7.**

**«Найм персонала и расширение компании»**

- Регистрация на hh.ru – поиск «менеджера по продажам»

- Просмотреть 100 резюме, провести 10-20 собеседований

- Выбрать лучшего из лучших. Должен предложить план по развитию Вашего бизнеса.

- Взятие в штат продажника

- Поиск бухгалтера (удаленка). Debet51.ru

- Аренда офиса (если отсутствует

**Неделя 8.**

**«Аналитика»**

- Провести анализ первичных результатов.

- Составить управленческую таблицу, которую вести ежемесячно: доходы/расходы, планы продаж, каналы продаж, ключевые показатели, индексы необходимых действий до достижения определенной суммы денежных средств на счете.

- Поставить планы продаж

- Начать ведение переговоров с новыми ТРЦ в городе (регионе)

**Результат:** Мнения сведены к фактам. Понятно ЧТО и КАК делать для достижения определенных целей. Поставлены планы по продажам, есть наработки по расширению сети.

**Неделя 9 и последующие.**

- Заказать дополнительные конструкции FD

- Расширять сеть мест

- Нанять дополнительных менеджеров и 1-2 грамотных управленцев

- Работать с крупными клиентами, не переставать делать не менее 30 звонков в день и назначать не менее 10 встреч (собственными силами или силами продажников)

**Результат:**

**При наличии 3-х конструкций Вы сможете за 2 месяца выстроить систему по заработку 250 000 – 300 000 руб. в месяц. При наличии 5-6 конструкций сумма удвоиться. За счет сети Вы сможете предоставлять конкурентные рекламные площадки для крупных рекламодателей с большими бюджетами.**