

Коммерческое предложение для «Компании X» по пилотному запуску исходящей лидогенерации

Действительно до 01.11.2023

Цели проекта

- Привлечь лиды (ответы) от Л(В)ПР, заинтересованных в корпоративных услугах ... Л(В)ПР — HR-специалисты и другие представители компаний с численностью от 200 сотрудников.
- Проанализировать результаты и оценить возможности масштабирования подхода для лидогенерации.

Критерий успешности

- Разослать письма по 1000 компаний
- Получить от 50 ответов всего.
- Получить от 20 до 40 ответов с проявленным интересом или с контактами Л(В)ПР.

Решение

1. Подбор инструмента для сбора необходимой базы потенциальных клиентов.
2. Сбор базы потенциальных клиентов.
3. Отбор подходящих адресов электронной почты.
4. Проведение валидации адресов.
5. Подключение 5 почтовых аккаунтов сроком до 1 месяца (с момента запуска рассылки).
6. Создание цепочки писем под собранный сегмент (до четырех писем в цепочке).
7. Подготовка аккаунтов к отправке (прогрев, настройка, тест доставляемости).
8. ...

Сроки и стоимость работ:

ООО ВендоСофт
8 800 555 17 45
Петрозаводск, ул. Герцена д. 35, 3й этаж
<https://respondo.ru>

RESPONDO

Стоимость данной услуги составляет ... рублей.

Работы производятся в 2 этапа:

1 этап: Подготовка — сбор базы, написание писем, подготовка аккаунтов (до 1 месяца с момента получения оплаты за 1-й этап).

2 этап: Запуск и мониторинг рассылки (до 1 месяца с момента получения оплаты за 2-й этап).

Услуги оказываются по предоплате. Стоимость каждого этапа составляет ... рублей.

По завершении работ Заказчик может продлить договор в рамках пакета «Аутсорсинг лидогенерации» или продолжить работу в сервисе самостоятельно.

Примеры реализованных проектов

Кейс Indaspace — B2B SaaS для бронирования рабочих мест

<https://respondo.ru/cases/indaspace>

В результате рассылки по компаниям с количеством сотрудников от 500 человек получили 8,5% ответов и 4,3% от ЛПР. В период рассылки была заключена первая сделка.

Кейс EdBuro — услуги разработки документации для продуктовых IT-компаний

<https://respondo.ru/cases/edburo>

В результате рассылки компания получила 8% ответов, 28 лидов и 2 встречи.

С уважением,

....

Старший менеджер по продажам сервиса Respondo
(контакты)