**Поиск новых клиентов**

Универсальная структура алгоритма работы с организациями по поиску клиентов – это трёхступенчатая схема «звонок-рассылка-звонок».

* Начальный этап – это первый звонок, сосредоточенный на актуализации базы данных, включающий выяснение ФИО и должности человека, непосредственно принимающего решения по закупке товаров либо услуг. Уточнение имеющихся контактных данных компании.
* Шаг второй – рассылка. Она подразумевает отправку именного (а ещё лучше – персонализированного) предложения в адрес потенциального клиента о Вашей продукции. Персонализированное предложение отличается от именного тем, что содержит, кроме обращения по имени, дополнительную информацию, полученную в результате первичного звонка в компанию.

Целесообразная форма рассылки находится в прямой зависимости от объёмов сведений, которые Вы желаете донести до адресата. Можно послать письмо, бандероль, факс или электронное сообщение. Для большинства обстоятельств использование факса является оптимальным.

* Третий шаг – звонок адресату нашей рассылки, то есть Лицу, Принимающему Решение. Мы дозваниваемся до него либо до его представителя (по предварительному согласованию с Вами) и фиксируем реакцию на полученное предложение.

**Заказчик оплачивает нам исключительно подготовку проекта, и только звонки, приведшие к результату в поиске клиентов.**