

Zlecę pozyskanie dotacji unijnej dla firmy z branży stolarki otworowej

Dolnośląskie

USŁUGI >> Firma, biuro >> Doradztwo, audyt >> Fundusze i dotacje unijne

Treść:

Zlecę pozyskanie dotacji unijnej dla firmy z branży stolarki otworowej (okna, drzwi, rolety, bramy garażowe).

Firma należy do sektora mikroprzedsiębiorstw, znajduje się w fazie błyskawicznego rozwoju.

W ciągu ostatniego półrocza urosła z dwóch pracowników do 15 pracowników.

Firma nastawiona jest na nowoczesny, zdalny proces sprzedaży, przeniesiony z przestrzeni rzeczywistej do świata wirtualnego.

Cały proces sprzedaży odbywa się z wykorzystaniem strony internetowej, maila, telefonu. Wyłącznie online pozyskiwani są wszyscy odbiorcy naszej firmy.

Rozwój w najbliższym czasie będzie zmierzał w następujących kierunkach

- innowacje - sprzedaż okien w 100% zautomatyzowana poprzez oprogramowanie online,
- rozwój autorskiego systemu informatycznego do zarządzania firmą w chmurze,
- rozwój bazy zagranicznych dystrybutorów korzystających z firmowego oprogramowania,
- rozwój infrastruktury poprzez unowocześnianie przestrzeni magazynowych i przeładunkowych, tak aby ograniczyć pracę człowieka, z przeniesieniem go na maszyny i urządzenia,
- w związku z rozwojem będą powstawały nowe miejsca pracy
- w zależności od wysokości wsparcia - od kilku do kilkunastu osób kwartalnie,
- budowa hali magazynowej, placu przeładunkowego i powierzchni biurowych
- rozwój kanałów eksportu wyprodukowanych w Polsce towarów,
- tłumaczenia strony internetowej na niemal wszystkie języki krajów UE,
- tworzenie wirtualnych modeli towarów i usług pozwalających niemal je "dotknąć" online,
- tworzenie biblioteki multimediów eksperckich wspierających sprzedaż i wykorzystanie dostępnych technologii budowlanych przez klientów i pracowników firmy.

Możliwy wkład własny w wysokości min. 100 - 200 000zł.

Pamiętaj!

1. **Zadzwoń do Klienta i umów spotkanie.**
Szybki kontakt zwiększy Twoje szanse na sprzedaż.
2. **Porozmawiaj z Klientem i poznaj potrzeby.**
Zdobędziesz zaufanie Klienta i cenne informacje.
3. **Przygotuj ofertę i przedstaw ją Klientowi.**
Poznasz reakcję Klienta i jego oczekiwania.
4. **Umawiaj terminy kolejnych rozmów.**
Będziesz w ciągłym kontakcie z Klientem.
5. **Pomóż Klientowi wybrać ofertę.**
Dowiesz się, co jest ważne dla Twoich Klientów.

Termin skorzystania z oferty możliwy od zaraz.

Proszę o oferty.

Notatki:
