



ЭкспоМедиаГруппа «Старая крепость»

125124, Москва, 3-я улица Ямского поля, владение 2, корпус 13
Тел./факс (495) 228-70-71, 228-70-74

Для удобства работы дилерам ЭкспоМедиаГруппы «Старая крепость» разработана специальная «памятка дилерам».

Итак, Вы получили тираж. Что дальше?

1. **Выставьте на витрину или разложите на ресепшн рекламные листовки, открытки и по одному экземпляру журналы для просмотра.**
2. **Назначьте ответственного лицо за это издание.** Им можете быть Вы сами или Ваш сотрудник. Будет замечательно, если ответственный сотрудник будет в курсе содержания каждого номера журнала – только компетентный продавец может продавать...
3. **Определите,** каким компаниям, по виду деятельности, могут быть интересны журналы ЭкспоМедиаГруппы «Старая крепость». Салоны красоты, ногтевые студии, учебные центры и школы парикмахеров и косметологов, косметологические и медицинские центры/клиники, частные специалисты...
4. **Составьте перечень всех потенциальных покупателей журналов ЭкспоМедиаГруппы «Старая крепость» в Вашем городе или регионе.** Для этого воспользуйтесь собственной базой данных, базой данных ЭкспоМедиаГруппы «Старая крепость» по Вашему региону, телефонным справочником (запросите информацию у справочной службы) или сетью Интернет.
5. **Обзвоните всех потенциальных читателей.** Цель «обзвона» одна – договориться о встрече, чтобы лично или через компетентного сотрудника представить журналы (а заодно продать Ваш товар). Постарайтесь все предложения по покупке журналов делать первым лицам компании. Это увеличит объем продаж вашей продукции и оборудования, а также поможет приобрести новых покупателей. Если лицо, принимающее решение, отсутствует, следует узнать его контактную информацию: имя, отчество, фамилию, номер телефона, электронный адрес и обязательно связаться!
6. Когда контакт налажен, следует уточнить, **как удобнее покупателю получать журналы:**
 - - журналы доставляете Вы/Ваш представитель
 - - журналы забирает представитель компании у Вас
 - - журналы высылаются по почте из Москвы.

Желательно, чтобы Ваш представитель сам навещал директоров, управляющих салоном, косметологов и специалистов ногтевого сервиса, которые являются читателями журналов ЭкспоМедиаГруппы «Старая крепость». Это отличный предлог 6 раз в год посетить Ваших потенциальных покупателей (Вашей продукции и оборудования) и увеличить объем Ваших продаж.

7. **Время от времени обязательно обзванивайте покупателей** и интересуйтесь, всё ли их устраивает в работе – доставка журналов, информация, содержащаяся в них, и т.д. К тому же это дополнительный повод для продвижения Вашего товара – возможность пообщаться на тему новинок и проводимых акций! Мы будем ждать от Вас отзывов и пожеланий от читателей по печатаемым материалам!
8. **Ведите базу данных по Вашим клиентам.** Заносите в неё всю информацию, касающуюся их – начиная от вида деятельности компании и формы собственности – до даты рождения руководителя компании. Не забывайте поздравлять Ваших покупателей с профессиональными (и не только) праздниками. Такая форма работы поможет Вам лучше ориентироваться при общении и поможет наладить более тесные отношения.

ЖЕЛАЕМ ВАМ ПРИЯТНОЙ И ИНТЕРЕСНОЙ РАБОТЫ!