



Smart City Enterprise

FROM INFRA-RED TO ULTRA VIOLET

SMART CITY ENTERPRISE, управляемая LANAST Co. sro., компания, зарегистрированная под регистрационным номером IC: 02403366, лицензированная Пражским городским судом номер C 219139, адрес офиса: Potomanska 487/5, Прага 8, 181 00, Чешская Республика, электронная почта: info@lanast.com, телефон +420 724 347 274.

Услуги по повышению эффективности бизнеса

1. О компании

Smart City Enterprise, преуспевающая компания из Чешской Республики, владеющая всемирной сетью студий по ускорению бизнес-процессов для промышленных бизнес-инноваций и умных городов.

С 2013 года мы являемся профессионалами в области управления бизнесом, включая финансы, операционную деятельность, маркетинг, предпродажную подготовку и автоматизацию продаж, а также ускорение бизнеса.

Smart City Enterprise использует решения на базе искусственного интеллекта (AI) для поиска потенциальных клиентов (контактов) для секторов бизнеса B2B и B2G. Кроме того, использует процедуры повышения эффективности выполнения работ, чтобы превратить эти контакты в деловые возможности и бизнес сделки.

Наш успех питает энтузиазм в инновационной онлайн-среде, хорошо отлаженных операционных процедурах и дружелюбной атмосфере, где мы, естественно, находим лучшие решения для наших клиентов.

Smart City Enterprise в первую очередь фокусируется на лидогенерации и привлечении бизнеса на мировом рынке. В настоящее время наше аналитическое решение охватывает 139 бизнес стран с исчерпывающими результатами по коэффициенту конверсии бизнеса.

2. Что в этом документе

В этом документе содержится общая информация о продуктах и услугах Smart City Enterprise. В документе рассказывается об особенностях услуг, их ценности и коммерческой стоимости.

3. Терминология

ИИ РОБОТ - это программное решение на базе искусственного интеллекта для автоматизации определенного процесса.

ИССЛЕДОВАНИЕ - это информация о любом заданном поиске по продуктам, услугам, рынкам, компаниям и конкуренции.

ЛИД - это потенциальный клиент, поставщик или партнер, также известный как «перспектива».

ПРОДУКТ - это ваш товар, выставленный на продажу. Продукт может быть услугой или предметом. Это может быть физическая, виртуальная или кибер-форма. Каждый продукт имеет стоимость производства и стоимость продажи.

МАРКЕТИНГ - это набор инструментов и процессов для создания, общения, доставки и обмена предложениями, имеющими ценность для клиентов, заказчиков, партнеров и общества.

ПРЕДПРОДАЖА - это процесс или набор действий / продаж, которые обычно выполняются до того, как будет найден покупатель. Иногда распространяется на весь период доставки товара или услуги.

ВОЗМОЖНОСТЬ - это Лид, который проявляет интерес к услугам или продуктам вашего бизнеса во время предпродажного процесса.

ПРОДАЖА - это сделка между двумя или более сторонами, в которой товары или услуги обмениваются на деньги. Это соглашение между покупателем и продавцом относительно стоимости.

СДЕЛКА - это бизнес возможность, которая демонстрирует глубокий интерес к услугам или продукту вашей компании, и в процессе продажи она преобразуется в сотрудничество по контракту.

ЗАКУПКА - это действие по приобретению товаров или услуг, обычно для коммерческих целей, когда необходимо запросить услуги или приобрести товары, как правило, в относительно больших масштабах.

ТЕНДЕР - это официальное предложение по участию заявок в проекте или принятие официального предложения о выполнении определенной работы.

4. Объем Услуг

Сеть Smart City Enterprise обеспечивает посредничество, продажи, профессиональные услуги и консультации в следующих сферах деятельности:

4.1 Исследования рынка

Сервис для исследования, анализа или сравнения любых бизнес-данных в глобальном Интернете из общедоступных и платных источников. Маркетинговые исследования охватывают промышленный анализ, анализ продукции или анализ конкуренции.

Ценность предложения заключается в знании рынка, основанном на точных данных, числах и статистике. Результаты могут быть использованы для стратегии приобретения продаж, расширения аналитики маркетинговых данных, для направления развития продукта или получения преимущества перед конкурентами.

4.2 B2B Лидогенерация

Сервис для поиска новых деловых возможностей (контактов) в разных странах, отраслях и компаниях мира. Наши онлайн-роботы, управляемые искусственным интеллектом, помогут найти ваших клиентов.

Ценность предложения заключается в налаживании деловых контактов в короткие сроки со значительной экономией времени / средств на внутренней работе. Обычно на поиск новых контактов уходят месяцы - наш сервис делает это за несколько дней. Более того, наш метод обратного анализа данных - это уникальный подход к сбору данных.

4.3 Разработка Предложения

Сервис для разработки высоко конвертируемых товарных предложений, коммуникационного контента, включая заголовки, описания и фрагменты, которые охватывают все каналы коммуникации.

Ценность предложения состоит в том, чтобы сделать ваш продукт видимым по всем каналам. Получите описание продукта, основанное на формулировках психологии продаж, применимых ко всем типам продаж и маркетинговых коммуникаций. Сюда входят веб-сайты, целевые страницы, каталоги, электронные письма, звонки и рекламные объявления.

4.4 Развитие Бизнеса

Сервис по выполнению предпродажных и продажно-маркетинговых процедур. Автоматизация маркетинга повышает узнаваемость вашего бренда и продукта. Последовательности предпродажной подготовки увеличивают конверсию потенциальных клиентов в бизнес-возможности. Модели продаж открывают возможности для деловых сделок.

Ценность предложения заключается в получении профессиональной модерации, рекомендаций и ноу-хау проверенных на рынке, или в получении наших услуг в качестве дополнительного канала продаж. Используя любой из вариантов, вы приобретете больше деловых сделок для своей компании.

4.5 Управление Интернет-Маркетингом

Сервис для организации, настройки и мониторинга онлайн-деятельности компании по всем онлайн-каналам, включая поисковые сети, партнерские сети и социальные сети. Планируйте и синхронизируйте публичную коммуникацию, продвижение бренда и продукта.

Ценность предложения представляет собой руководство, готовые к использованию шаблоны и процессы для планирования, выполнения, контроля, брендинга и маркетинговых коммуникаций. Сервис помогает настраивать и отслеживать кампании, включая прозрачную связь конверсии с бизнес-результатами.

4.6 Инновационные Тендеры (Умные Города)

Персонализированное отслеживание государственных (B2G) и коммерческих (B2B) глобальных тендеров на основе выбранных бизнес-сегментов и отрасли, которые вас интересуют. Наша автоматизированная служба ежедневно исследует общедоступные источники в 139 странах и выпускает сборники, подходящие для вашего продукта.

Ценность предложения заключается в том, что мы заботимся только о тендерах, связанных с инновациями и умными городами. Мы не являемся стандартным каталогом, как многие другие. Каждый тендер проходит систематический отбор нашими программными роботами, а наша аналитика закупок проверяет каждый тендер на предмет соответствия требованиям инноваций и умного города.

5. Исследование Рынка

Исследование рынка является сервисом для проведения исследований, анализа и сравнения любых бизнес-данных в глобальной сети Интернет из общедоступных и платных источников. Услуга охватывает следующие виды исследований:

5.1 Исследование Продукта

Исследование продукта - это услуга, которую компании используют для сравнения продукта с конкурентным решением или сравнения качества продукта и цены во время закупок.

Отчет об исследовании продукта показывает состояние национального или глобального рынка и позицию продукта. Он широко используется для сегментирования характеристик, ценообразования и качества, включая детализацию фирмографии и сегментацию. Проанализируйте сильные и слабые стороны, возможности и угрозы.

Стоимость начинается от **€4.650**

5.2 Исследование Конкуренции

Исследование конкуренции - это услуга, которую компании используют для понимания своих прямых и косвенных конкурентов, а также для лучшего понимания того, как разрабатывать наборы продуктов и маркетинг.

Метод исследования помогает определять стратегии и анализировать бизнес-процессы, предлагает позицию, качество и долю рынка. Исследование включает отслеживание бренда, которое измеряет здоровье бренда, узнаваемость, справедливость, использование и лояльность. Результаты исследования конкуренции помогают вашей компании лучше понимать и управлять рекламными исследованиями, аудиторией и моделированием выбора.

Стоимость начинается от **€6.950**

5.2 Исследование Отраслей

Отраслевые исследования - это услуга, которую компании используют для прогнозирования развития своего бизнеса. Это анализ мирового рынка в конкретной бизнес-отрасли.

Он широко используется для сегментации географических и демографических различий (возраст, пол, этническая принадлежность и т. д.), технографических различий, психографических различий и различий в использовании продуктов. Он включает полное изучение внешних политических, экономических, социальных и технологических факторов фирмы, которые могут повлиять на цели или прибыльность компании. Определяет размер рынка и выводит цифры потенциальных клиентских сегментов и объемов бизнеса.

Стоимости начинаются от **€9.250**

6. B2B Лидогенерация

Лидогенерация от Smart City Enterprise - это сервис для исследования новых бизнес-возможностей в разных странах, отраслях и компаниях. Доступные типы лидов:

6.1 Холодные B2B Лиды

Холодные лиды - это контакты, собираемые онлайн-роботами в общедоступных источниках данных. Обычно это название компании, ссылка на веб-сайт, а также все электронные адреса и номера телефонов, опубликованные на веб-сайте компании.

Стоимость начинается от **€1,5** за лид

6.2 Горячие B2B Лиды

Горячие лиды, часто называемые «возможностями», - это контакты, полученные Smart City Enterprise в рамках кампании специальных предложений/процесса предварительной продажи. Мы связываемся с вашими потенциальными клиентами, предлагаем им ваш продукт/услугу или решение и, на основе их заинтересованности, отмечаем лиды как «горячие». Горячий лид готов больше узнать о вашем продукте. По телефону/видео/личной встрече.

Стоимость начинается от **€85** за лид

6.3 Сегментация Лидов

Лиды сегментируются по географическим регионам и бизнес-секторам (отраслям) в зависимости от сложности и маркетинговых затрат на генерацию лидов, привлечение и результаты конверсии.

6.3.1 Географическая Сегментация

Азия, Центральная Америка, Восточная Африка, Средняя Африка, Европейский Союз (ЕС), страны, не входящие в ЕС, Северная Америка, Северная Африка, Южная Америка, Южная Африка, Карибский бассейн, Западная Африка.

6.3.2 Бизнес-Секторы

Сельское хозяйство и Горнодобывающая промышленность, Деловые услуги, Компьютеры и Электроника, Потребительские услуги, Образование, Энергетика и Коммунальные услуги, Финансовые услуги, Правительство, Здоровье, Фармацевтика и Биотехнологии, СМИ и Развлечения, Недвижимость и Строительство, Розничная торговля, Программное обеспечение и Интернет, Телекоммуникации, Транспорт и Склады, Путешествия, Отдых и Досуг, Оптовая торговля и Распространение.

6.3.3 Группы Затрат на Лиды

Мы используем внутренние показатели эффективности, которые позволяют прогнозировать успех коммуникационной кампании. Страны разделены на 4 группы затрат, которые определяют цену лида:

Группа затрат 1 - Очень высокая сложность привлечения к бизнесу.

Группа затрат 2 - Высокая сложность привлечения к бизнесу.

Группа затрат 3 - Нормальная сложность привлечения к бизнесу.

Группа затрат 4 - Низкая сложность привлечения к бизнесу.

6.3.3.1 Группа Затрат 1

Бермудские острова, Канада, Гренландия, Сен-Пьер и Микелон, США, Китай, Карибский бассейн, Гонконг, Япония, Южная Корея, Макао, Сингапур, Тайвань, Исландия, Швейцария, Великобритания, Ватикан, Австрия, Бельгия, Болгария, Хорватия, Кипр, Чешская Республика, Дания, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Венгрия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Мальта, Нидерланды, Польша, Португалия, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Объединенные Арабские Эмираты, Австралия, Новая Зеландия, Фиджи, Французская Полинезия, Гуам, Кирибати, Маршалловы острова, Микронезия, Новая Каледония, Папуа-Новая Гвинея, Самоа, Американское Самоа, Соломоновы острова, Вануату, Монако, Индия, Вьетнам.

6.3.3.2 Группа Затрат 2

Албания, Андорра, Беларусь, Босния, Фарерские острова, Гибралтар, Гернси и Олдерни, Джерси, Косово, Лихтенштейн, Македония, остров Мэн, Молдова, Черногория, Норвегия, Россия, Сан-Марино, Сербия, острова Шпицберген и Ян-Майен, Турция, Украина, Бахрейн, Израиль, Катар, Саудовская Аравия.

6.3.3.3 Группа Затрат 3

Уганда, Конго (Браззавиль), Алжир, Египет, Белиз, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Мексика, Никарагуа, Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Фолклендские острова, Французская Гвиана, Гайана, Парагвай, Перу, Суринам, Уругвай, Венесуэла, Ирак, Иран, Иордания, Кувейт, Ливан, Оман, Палестина, Сирия, Йемен.

6.3.3.4 Группа Затрат 4

Бурунди, Коморские Острова, Джибути, Эритрея, Эфиопия, Кения, Малави, Майотта, Мозамбик, Реюньон, Руанда, Сомали, Танзания, Замбия, Зимбабве, Ангола, Камерун, Центральноафриканская Республика, Чад, Демократическая Республика Конго, Экваториальная Гвинея, Габон, Сан-Томе и Принсипи, Канарские острова, Ливия, Марокко, Южный Судан, Тунис, Западная Сахара, Ботсвана, Лесото, Намибия, Южная Африка, Свазиленд, Бенин, Буркина-Фасо, Кабо-Верде, Кот-д'Ивуар, Гамбия, Гана, Гвинея, Гвинея-Бисау, Либерия, Мали, Мавритания, Нигер, Нигерия, Остров Святой Елены, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того, Афганистан, Армения, Азербайджан, Бангладеш, Бутан, Бруней-Даруссалам, Камбоджа, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Лаос, Мальдивы, Монголия, Мьянма, Непал, Пакистан, Филиппины, Шри-Ланка, Таджикистан, Восточный Тимор, Туркменистан, Узбекистан.

6.3.4 Типичный Коэффициент Конверсии Лидов

В следующей таблице представлен средний коэффициент конверсии предпродажной коммуникации на английском языке с разбивкой по бизнес-отрасли и группе затрат.

ИНДУСТРИЯ	Средний Коэффициент Конверсии	Группа 1	Группа 2	Группа 3	Группа 4
Aerospace & Defense	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Agriculture and Mining	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Business Services	12.0%	9.6%	10.2%	10.8%	12.0%
Computers and Electronics	5.0%	4.0%	4.3%	4.5%	5.0%
Consumer Services	3.0%	2.4%	2.6%	2.7%	3.0%
Education	8.0%	6.4%	6.8%	7.2%	8.0%
Energy and Utilities	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Environmental	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Financial Services	10.0%	8.0%	8.5%	9.0%	10.0%
Government	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Health, Pharmaceuticals, and Biotech	8.0%	6.4%	6.8%	7.2%	8.0%
Machinery & Engineering	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Manufacturing	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Media and Entertainment	10.0%	8.0%	8.5%	9.0%	10.0%
Non-Profit	2.0%	1.6%	1.7%	1.8%	2.0%
Other	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Real Estate and Constructions	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Retail	3.0%	2.4%	2.6%	2.7%	3.0%
Software and Internet	7.0%	5.6%	6.0%	6.3%	7.0%
Telecommunications	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Transportation and Storages	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Travel Recreation and Leisure	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%
Wholesale and Distribution	4.0%	3.2%	3.4%	3.6%	4.0%

6.4 Стоимость Холодного Лида

ГРУППА	ЦЕНА
Группа Затрат 1	€ 2.45
Группа Затрат 2	€ 2.15
Группа Затрат 3	€ 1.85
Группа Затрат 4	€ 1.5

6.5 Типичная Стоимость Горячего Лида

БИЗНЕС СЕКТОР	ГРУППА 1	ГРУППА 2	ГРУППА 3	ГРУППА 4
Agriculture and Mining	€ 117	€ 97	€ 79	€ 58
Business Services	€ 29	€ 27	€ 26	€ 23
Computers and Electronics	€ 69	€ 65	€ 61	€ 55
Consumer Services	€ 115	€ 108	€ 102	€ 92
Education	€ 43	€ 41	€ 38	€ 35
Energy and Utilities	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69
Financial Services	€ 35	€ 33	€ 31	€ 28
Government	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69
Health, Pharmaceuticals, and Biotech	€ 43	€ 41	€ 38	€ 35
Media and Entertainment	€ 35	€ 33	€ 31	€ 28
Real Estate and Constructions	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69
Retail	€ 115	€ 108	€ 102	€ 92
Software and Internet	€ 49	€ 46	€ 44	€ 40
Telecommunications	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69
Transportation and Storages	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69
Travel Recreation and Leisure	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69
Wholesale and Distribution	€ 86	€ 81	€ 77	€ 69

Прейскурантные цены на лиды действительны для исследования (поиска) Клиентов. Цены на исследования (поиск) Партнеров и Поставщиков могут отличаться в зависимости от региона и сектора бизнеса. Обычно цена исследования (поиска) Партнера выше, а цена исследования (поиска) Поставщика ниже, чем базовые цены исследования (поиска) Заказчика, указанные в таблице выше.

7. Разработка Товарного Предложения

Управление предложениями от Smart City Enterprise - это услуга по оптимизации описания вашего продукта для улучшения продаж. Мы используем набор инструментов, которые подтверждают качество используемых слов.

В наши дни психология продаж играет главную роль в продаже ваших продуктов. Ежедневно люди получают от 4.000 до 10.000 рекламных атак каждый день. Правильная формулировка - ключ к успеху.

Для базовой видимости продукта на рынке требуется набор из 6000 слов для различных типов материалов с описанием продукта. Наше Управление предложениями включает в себя следующие наборы сценариев продаж:

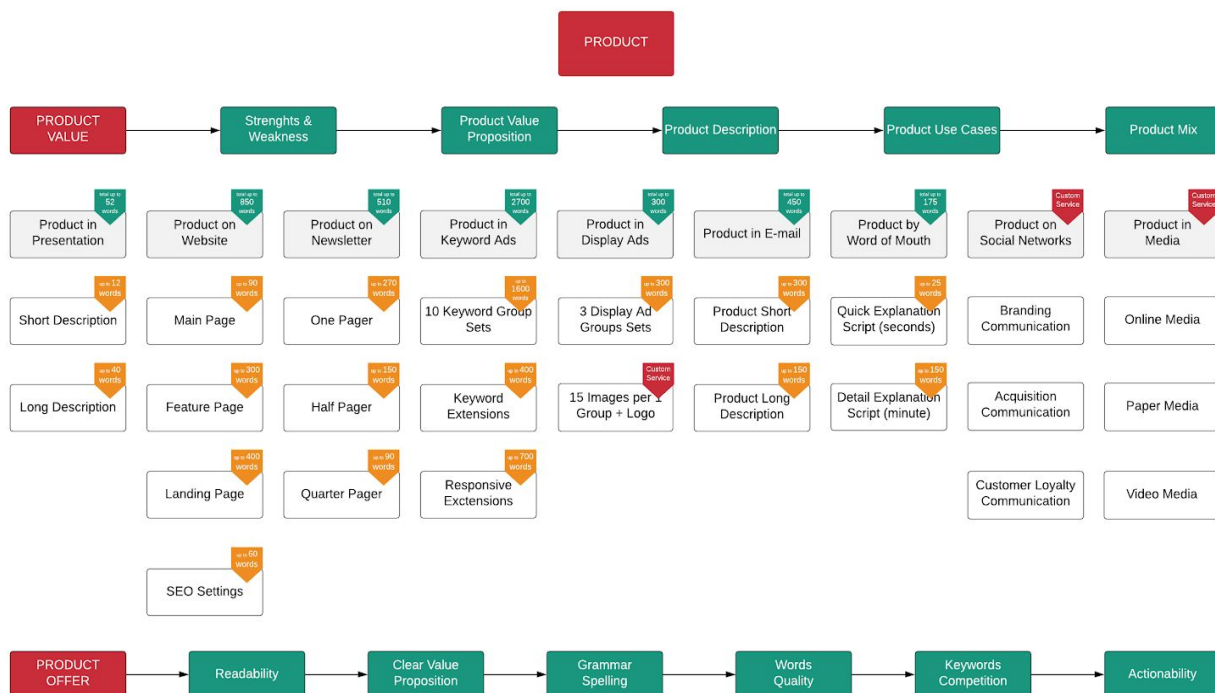
ОПИСАНИЕ ТИПА ПРОДУКТА	ИСХОДНЫЙ ТЕКСТ
1. Продукт в Презентации	- Краткое описание - Одностраничное описание
2. Продукт на Веб-сайте	- Описание главной страницы - Описание страницы особенностей - Описание целевой страницы
3. Продукт по Электронной Почте	- Короткое электронное письмо - Детальное объяснение
5. Продукт в Информационном Бюллетене	- Одностраничный - Половина страницы - Четверть страницы
6. Продукт Изустно	- Сценарий с несколькими предложениями - Сценарий с подробным объяснением
4. Продукт в Ключевых Словах Ads	- Описание групп ключевых слов - Расширения ключевых фраз

Весь контент для вашего предложения продукта с высокой степенью конвертируемости зависит от качества текста, который вы предоставляете своей аудитории, будь то онлайн, лично или во время звонка им по телефону.

Каждое слово имеет значение. Описание вашего предложения - ценность вашего продукта должна быть понятна слушателям. Наши услуги по разработке предложений включают управление качеством в областях читабельности, проверки грамматики, проверки орфографии, качества использования слов, конкурентных характеристик слов и действенности сообщений.

7.1 Типовой набор описаний товарного предложения

Типичное описание продукта представляет собой набор из 24 текстовых групп, охватывающих все каналы связи. Эта модель позволяет продавать ваш продукт по любому из предпродажных или маркетинговых каналов.



7.2 Цены на разработку продуктового предложения

Типичная разработка продуктового предложения включает три этапа, охватывающих все каналы связи.

Первый этап представляет собой анализ сильных и слабых сторон, определяет ценность продукта и описывает основной посыл продукта для покупателя. Определяет заголовки продуктов.

На втором этапе моделируются варианты использования в глобальных отраслях и бизнес-секторах. Создаются новые варианты использования продукта и расширенная ценность для описания продукта различным (новым) клиентам.

Третий этап представляет собой продукт, предлагающий разработку контента. Наши авторы написания контента продаж используют различные механизмы для создания высоко конвертируемого предложения, которое будет отправлено в предварительные продажи.

Стоимость начинается от **€1.750**

8. Развитие Бизнеса

Развитие бизнеса - это создание долгосрочной ценности для организации с точки зрения клиентов, рынков и взаимоотношений. Компании используют деятельность по развитию бизнеса для улучшения предпродажной подготовки, продаж и маркетинга.

Процесс развития бизнеса фокусируется на эффективности продаж, чтобы управлять процессом продаж начиная от лида к бизнес-возможности и от возможности к бизнес-сделке.

8.1 Предпродажи

Предпродажный процесс - это услуга по преобразованию потенциального клиента в бизнес-возможность с помощью специальной последовательности коммуникации, которая увеличивает вероятность реакции потенциального клиента на предложение.

Последовательность предпродажной подготовки содержит набор каналов связи, которые либо физически используются экспертами предпродажной подготовки, либо коммуникация автоматизирована с помощью различных инструментов маркетинга и продаж. Основные действия в процессе предпродажной подготовки:

- 1) Предпродажное управление
- 2) Управление интернет-маркетингом
- 3) Управление многоканальной кампанией

8.1.1 Предпродажное управление

Предпродажное управление и управление коммуникациями охватывает организацию плана, выполнение и контроль внешних деловых коммуникаций компании. Эта услуга включает в себя написание коммерческих писем и предложений, предпродажную подготовку, продажи, написание сценариев чата и колл-центра и их своевременное выполнение.

Сервис планирования позволяет понять, какое сообщение должно быть выпущено, кому оно должно быть отправлено, и в какие оптимальные сроки. Письменный сервис следует правилам социологии, работает с ключевыми словами и мотивирует получателя совершить действие.

Стоимость начинается от **€2.250**

8.1.2 Управление интернет-маркетингом

Маркетинговые инструменты - это системы автоматизации для продвижения продукта или компании, включая комплексную аналитику для соответствующей рекламы, продвижения, узнаваемости бренда и стратегии выполнения коммуникационного плана.

Маркетинговые инструменты также охватывают управление социальными сетями как часть узнаваемости бренда и реализации рекламной стратегии. Наши инструменты автоматизации работают со всеми обычными каналами социальных сетей, включая Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Reddit, Youtube, ВКонтакте и т. д.

Стоимость начинается от **€2.650**

8.1.3 Управление многоканальной кампанией

Управление кампаниями Smart City Enterprise - это планирование, настройка, выполнение и анализ коммуникационных кампаний по всем каналам связи, таким как электронная почта, звонки, чат-боты, социальные сети и мессенджеры.

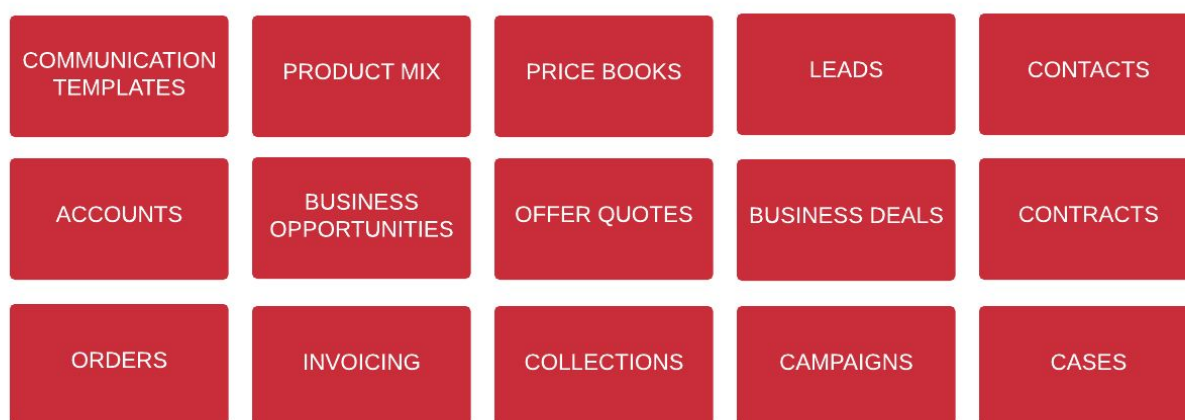
Стоимость начинается от **€1.650**

8.2 Продажи

Процесс продаж - это консультационная услуга по преобразованию бизнес-возможности в бизнес-сделку. Прямое взаимодействие и грамотное общение наших менеджеров по продажам увеличивают вероятность положительной реакции клиентов.

8.2.1 Управление процессом продаж

Управление процессом продаж - это услуга, которая координирует торговую деятельность таким образом, чтобы ускорить преобразование деловых возможностей в бизнес-сделки. Процесс управления продажами осуществляется путем комплексного мониторинга последовательностей продаж и схем коммуникации в областях:



8.7 Стоимости процесса продаж

ДОХОД ОТ ПРОДАЖИ	ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЕЖ	ПРОЦЕНТ ДОХОДА
Ниже € 500.000	€ 1850	3.6%
Свыше € 500.000	€ 2475	2.4%
Свыше € 1.500.000	€ 3300	2.4%
Свыше € 2.000.000	€ 3700	2.4%

9. Популярные пакеты продуктов

Пакеты продуктов Smart City Enterprise охватывают разные этапы реализации процесса продаж. Преимуществом выбора пакета является более низкая цена за пакет услуг и преимущество немедленного сбора результатов анализа рынка и деловых контактов без каких-либо действий.

PLAY	PROFI	CHANGER	ADVENTURER
1500 Холодных Лидов	2500 Холодных Лидов	4000 Холодных Лидов	8.000 Холодных Лидов
1 Отраслевое Исследование ^{*1}	3 Отраслевых Исследования	4 Отраслевых Исследования	5 Отраслевых Исследования
1 Страна ^{*2}	2 Страны	3 Страны	4 Страны
1 Разработка Предложения ^{*3}	До 3 Разработок Предложения	До 4 Разработок Предложения	До 5 Разработок Предложения
Руководство по Секвенции Лидов	Выполнение Секвенции Лидов	Выполнение Секвенции Лидов	Выполнение Секвенции Лидов
	Предпродажное Руководство	Выполнение Предпродаж	Выполнение Предпродаж
		Руководство Продаж	Выполнение Продаж
80+ Новых Возможностей	2-3 Бизнес-Сделки	5-6 Бизнес-Сделок	9+ Бизнес-Сделок
€ 7,498	€ 18,744	€ 37,850	€ 56,232
2 месяца сервиса	4 месяца сервиса	7 месяцев сервиса	11 месяцев сервиса

*1 - Глобальный рынок состоит из 28 индустрий, мы проведем исследование количества, на основе выбранного Вами пакета.

*2 - Наш портфолио покрывает 139 стран, мы проведем исследование количества стран, на основе выбранного Вами пакета.

*3 - У Вас может быть множество продуктов в портфеле компании, мы выберем нужное количество, на базе выбранного Вами пакета.

10. Условия и Положения

Цены указаны в евро без учета налогов и роялти.

Smart City Enterprise работает с количественными скидками и индивидуальными пакетами услуг. Окончательная цена за лида и за услугу может быть скорректирована в зависимости от объема и масштаба.

Последнее обновление цен 1.1.2021.

Контакт: info@lanast.com

УВЕДОМЛЕНИЕ ОБ АВТОРСКИХ ПРАВАХ

Этот документ разработан LANAST CO. Ltd., Чешская Республика. Никакая часть этого документа не может быть распространена, воспроизведена или использована каким-либо образом, кроме как с явного согласия LANAST CO. Ltd., Чешская Республика. Авторское право и вышеуказанные ограничения распространяются на воспроизведение на всех носителях.

Авторские права © 2020 LANAST CO. Ltd., Чешская Республика, s.r.o. Все права защищены.