



Пакет «БЫТЬ В ПЛЮСЕ»



Позиционирование пакета

Что думает клиент?

«Среди всех предложений пакетных услуг, представленных на рынке, очень сложно найти подходящий именно для моего бизнеса, т.к. все они включают множество ненужных услуг, за которые я не хочу переплачивать. Я бы самостоятельно хотел выбирать для подключения услуги, подходящие для моего бизнеса, и получать при этом дополнительную экономию».

Что мы предлагаем клиенту?

Теперь Вы можете выбирать только те решения/сервисы, которые нужны конкретно вашему бизнесу с выгодой для Вас. Чем больше услуг в пакете, тем выше скидка. Протестируйте!

**Больше услуг в пакете –
выше скидка на базовые услуги в пакете!**



Пакетное предложение = Интернет + Новая услуга

Продукт? Пакет!

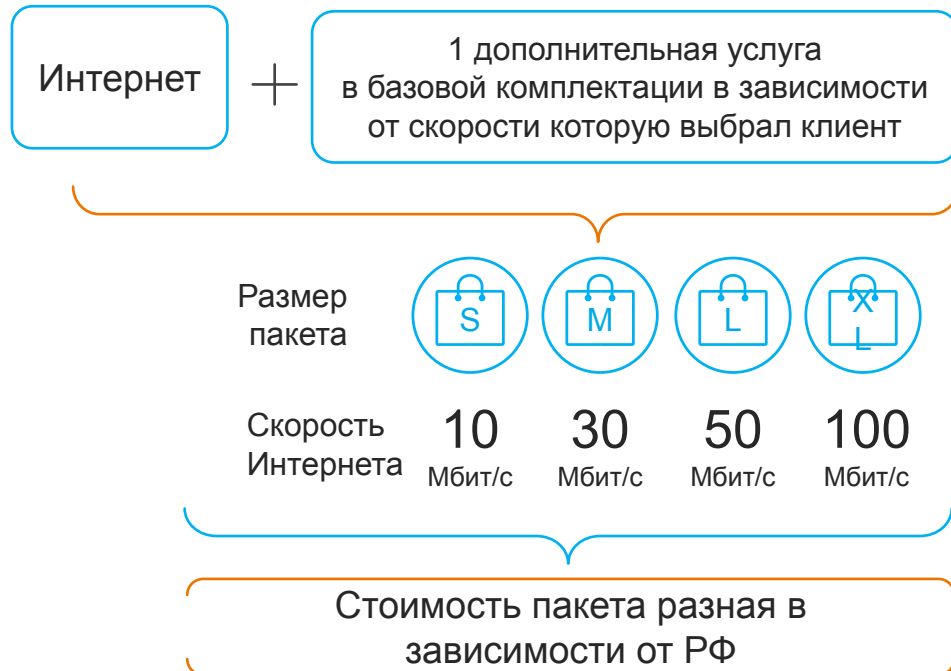
Пакетное предложение – набор услуг, состоящих из Интернета и хотя бы одной Дополнительной услуги.





Как формируются базовый и расширенный пакеты?

Базовый Пакет



Расширенный Пакет



Важно: клиент купивши пакеты «Интернет + Виртуальная АТС» и «Интернет + СМС Реклама» может докупить услуги «СМС Реклама» и «Виртуальная АТС» **по полной стоимости** исходя из публичного прейскуранта,



Как подать преимущества новых услуг в пакете?

Новая услуга в пакете

Видеонаблюдение

Wi-Fi или IP-TV

Виртуальная АТС

СМС Реклама

Ключевые преимущества

- Простая установка
- Круглосуточный доступ из любой точки мира
- Со скидкой 20% в пакете с Интернетом
- Мониторинг посещений (сбор статистики, анализ данных)
- Настраиваемый контент индивидуально под потребителя
- Со скидками от 20 до 56% на доп. услуги в пакете с Интернетом
- Распределение вызовов и переадресация
- Запись разговоров
- До 1000 минут в пакете за 0,85 руб.
- Многоуровневое меню (IVR)
- Работа с базой существующих клиентов
- Увеличение среднего чека с клиента
- Привлечение потенциальной аудитории
- Со скидкой на СМС-рекламу и цифровую подпись в пакете с Интернетом

Продающее сообщение

С услугой Видеонаблюдения вы всегда в курсе происходящего у вас, простая установка, и круглосуточный доступ помогают экономить ваше время и средства.

Wifi и ИТВ это способ не только развлечь вашего клиента, но на основе статистики подключений и просмотров составить более точный его портрет, формировать индивидуальные предложения.

До 1000 минут в подарок на исходящие звонки по всей России для развития бизнеса .

Возможность легко и быстро организовать информационную SMS-рассылку для клиентов и сотрудников компании.

Тарифы на услуги в Пакете указаны в Приложениях



Области использования услуг в пакете



ОФИСЫ



РОЗНИЦА



АПТЕКИ



АВТОСАЛО
НЫ



СТРОИТЕЛ
ЬСТВО



ПОЛИКЛИН
ИКИ



ПАРИКМАХЕРСКИЕ
И САЛОНЫ
КРАСОТЫ



ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ



СТРАХОВЫЕ И
ФИНАНСОВЫЕ
ОРГАНИЗАЦИИ



РЕСТОРАН
Ы
И КАФЕ



Условия приобретения



На 1 ИНН – не более 5 пакетов (не важно, базовых или расширенных)



Пакет доступен для новых и текущих пользователей



Пакет не может быть продан без Новой услуги в нём.
Один Интернет по цене пакета продать нельзя!



Пакет можно продать как новому, так и существующему клиенту (например, у которого есть только услуга ОТА)



На пакет скидок нет, т.к. в нём уже заложены скидки на входящие в него услуги.





Разрыв пакета: что делать?

Если клиент хочет отказаться от одной из услуг менее, чем через 12 мес., каковы условия расторжения по пакету?

Если клиент после 12 мес. использования пакета не продлевает договор?

Как считается штраф по клиенту?

Как объяснить клиенту, что ему нужно платить штраф?

- При досрочном расторжении пакета и отключению одной из услуг в нём клиент обязан доплатить **разницу между стандартной ценой и ценой по акции за период потребления услуг («штраф»)**. Происходит перерасчёт начислений.
- Необходимо допродать пакет ИЛИ предложить клиенту Интернет с действующим локальным тарифом
- Штраф в общем случае рассчитывается как разница между суммой начислений за пользование услугами пакета по локальным тарифам и суммой начислений по пакетному тарифу за период пользования пакетным предложением. Порядок и подходы к расчету штрафа определяются МРФ и могут различаться.
- Необходимо сослаться на типовую форму договора.



Штраф за разрыв пакета: как объяснить это клиенту, если он спросил?

Штраф и порядок его расчета сформулированы в договоре

Предоставление услуг широкополосного доступа в сеть Интернет осуществляется при заключении участником Акции договора на срок не менее 12 (двенадцати) месяцев на одно из Акционных предложений. В случае досрочного расторжения договора (менее 12 (двенадцати) месяцев с даты заключения договора) по инициативе участника Акции, производится доплата (с даты подключения до даты расторжения договора) за услугу до полной стоимости выбранного тарифного плана в соответствии с действующим Прейскурантом.

Шаг 1

Акцентируйте внимание, что пакет предоставляется на уникальных Условиях дня среднего и малого бизнеса

Шаг 2

Проговорите, что услуги в составе пакета стоят гораздо ниже базовой стоимости

Шаг 3

Обозначьте, что при отказе клиент возмещает разницу в цене, как если бы он пользовался услугами по отдельности

Рассчитайте клиенту его выгоду от использования конкретного выбранного пакета



Для бизнеса

Спасибо за
внимание!