

# CONFIDENTIAL APPLICATION

(Пожалуйста, заполняйте разборчиво)

## ВАШИ КОНТАКТЫ:

**ФИО:**

**ФИО жены/мужа:**

**Компания:**

**Адрес:**

**Телефон:**

**Мобильный:**

**Е-майл:**

**Факс:**

**Вебсайт (если есть):**

**Блог (если есть):**

**Жена/муж активно участвует в бизнесе:** Да / Нет

**Сколько лет Вы занимаетесь своим бизнесом:**

**Сколько партнеров в Вашем бизнесе:**

## **ВАШ БИЗНЕС:**

**Краткое описание Вашего бизнеса:**

**Краткое описание основных задач:**

**Краткое описание основных проблем:**

**(Также, приложите к анкете брошюры, маркетинговые материалы и любые другие документы, описывающие Ваш бизнес)**

Телефон / Факс: (495) 662-9949 E-mail: [mail@infobusiness2.ru](mailto:mail@infobusiness2.ru)

Infobusiness Technologies, 112109 Москва, Смоленская пл., д.3. Смоленский пассаж, 7й этаж, сектор Б

Copyright (C) 2008, Андрей Парабеллум

## МАРКЕТИНГ:

### Оцените, насколько продвинут Ваш маркетинг:

(каждый пункт должен быть оценен по 5тибальной шкале, от 1=Очень плохо, to 5=Очень хорошо.)

Мой бизнес использует эффективные рекламные компании **1 2 3 4 5**

Мой бизнес получает большое количество новых клиентов (Lead Generation) **1 2 3 4 5**

Мой бизнес получает новых клиентов отличного качества **1 2 3 4 5**

Мой бизнес успешно конвертирует потенциальных покупателей в продажи (Lead Conversion) **1 2 3 4 5**

Мой бизнес успешно контролирует расходы на рекламу, lead generation и lead conversion **1 2 3 4 5**

Мой бизнес успешно удерживает клиентов **1 2 3 4 5**

Мой бизнес успешно стимулирует клиентов постоянно покупать **1 2 3 4 5**

Мой бизнес успешно стимулирует клиентов посылать к нам своих друзей и знакомых (Referrals) **1 2 3 4 5**

УТП (Уникальное торговое предложение), позиционирование и бренд моего бизнеса понятные и широко узнаваемы в целевой аудитории **1 2 3 4 5**

Мой маркетинг соответствует позиционированию моего бизнеса **1 2 3 4 5**

Мой маркетинг эффективен **1 2 3 4 5**

Мой бизнес всегда создает привлекательные предложения и причины для покупки (Offers) **1 2 3 4 5**

Мой бизнес быстро реагирует на изменения на рынке **1 2 3 4 5**

Мой бизнес быстро реагирует на действия конкурентов **1 2 3 4 5**

Мой бизнес эффективно внедряет и использует новые технологии **1 2 3 4 5**

Теперь пронумеруйте все пункты в порядке важности для Вас, по 10тибальной шкале, 10=самое важное, 1=наименее важное.

А также выделите те пункты, которые являются для Вас наиболее сложными.

Приложите к каждому пункту анкеты сопутствующие документы.

## **БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ФИНАНСЫ:**

**Оцените, насколько хорошо работает Ваш бизнес и Ваши деньги:**

(каждый пункт должен быть оценен по 5тибальной шкале, от 1=Очень плохо, to 5=Очень хорошо.)

Я нахожу время внедрить новые маркетинговые стратегии и улучшить существующие  
**1 2 3 4 5**

Я умею включить своих партнеров, менеджеров и работников в работу по общему курсу развития бизнеса **1 2 3 4 5**

Мой бизнес не противостоит моим попыткам его улучшить **1 2 3 4 5**

Мой бизнес не противостоит моим попыткам улучшить его маркетинг **1 2 3 4 5**

Я эффективно ставлю перед собой цели и их добиваюсь **1 2 3 4 5**

Я эффективно ставлю цели, постоянно замеряю свой прогресс и добиваюсь их выполнения от других **1 2 3 4 5**

Я управляю своим временем **1 2 3 4 5**

Я эффективно убиваю в себе лень **1 2 3 4 5**

Я эффективно нанимаю, тренирую, управляю и увольняю своих сотрудников **1 2 3 4 5**

Я постоянно замеряю и сравниваю всю ключевую статистику моего бизнеса **1 2 3 4 5**

Я эффективно ставлю премиум-цены за свои продукты и услуги и успешно их продаю  
**1 2 3 4 5**

Я постоянно получаю достаточную прибыль **1 2 3 4 5**

Я вытаскиваю достаточное количество денег из моего бизнеса для своей жизни **1 2 3 4 5**

Я вытаскиваю достаточное количество денег из моего бизнеса для накопления и сбережений **1 2 3 4 5**

Я вытаскиваю достаточное количество денег из моего бизнеса для дальнейших инвестиций в свое будущее **1 2 3 4 5**

Я достаточно времени провожу вне бизнеса (выходные, отпуска) **1 2 3 4 5**

У меня есть проработанная стратегия выхода из моего бизнеса **1 2 3 4 5**

Теперь пронумеруйте все пункты в порядке важности для Вас, по 10тибальной шкале, 10=самое важное, 1=наименее важное.

А также выделите те пункты, которые являются для Вас наиболее сложными.

Приложите к каждому пункту анкеты сопутствующие документы.

## РЕКЛАМА И PR:

### Используете ли Вы следующие стратегии в своем бизнесе?

(выберите один из вариантов ответа)

Почтовые рассылки (Direct Mail) Постоянно Иногда Редко Никогда  
Факсовые рассылки Постоянно Иногда Редко Никогда  
Е-майл рассылки Постоянно Иногда Редко Никогда  
Телемаркетинг Постоянно Иногда Редко Никогда  
Вебсайт Постоянно Иногда Редко Никогда  
Продажи через интернет Постоянно Иногда Редко Никогда  
Рекламу через местные газеты и журналы Постоянно Иногда Редко  
Никогда  
Рекламу через специализированные газеты и журналы Постоянно Иногда  
Редко Никогда  
Рекламу через центральные газеты и журналы Постоянно Иногда Редко  
Никогда  
Рекламу на местных радиостанциях Постоянно Иногда Редко Никогда  
Рекламу на центральных радиостанциях Постоянно Иногда Редко Никогда  
Рекламу на местном ТВ Постоянно Иногда Редко Никогда  
Рекламу на центральном ТВ Постоянно Иногда Редко Никогда  
PR в специализированных изданиях Постоянно Иногда Редко Никогда  
PR в центральных изданиях Постоянно Иногда Редко Никогда  
Свою газету или журнал (Newsletter, Ezine) Постоянно Иногда Редко  
Никогда  
Партнерские мероприятия (Joint Ventures) Постоянно Иногда Редко  
Никогда  
Аффилиатов (Affiliates) Постоянно Иногда Редко Никогда  
Личные контакты и связи Постоянно Иногда Редко Никогда

**Сколько маркетинговых и рекламных стратегий или систем Вы постоянно используете для поиска новых клиентов:** \_\_\_\_\_

**Сколько маркетинговых и рекламных стратегий или систем Вы используете для стимуляции дополнительных и регулярных продаж (Repeat business):**

\_\_\_\_\_

**Сколько маркетинговых и рекламных стратегий или систем Вы используете для стимуляции вирусного маркетинга (Referrals):** \_\_\_\_\_

## **ЦЕЛИ В БИЗНЕСЕ:**

**Опишите 5 самых важных целей, которые Вы поставили перед собой в Вашем бизнесе:**

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

**Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые мешают Вашему бизнесу идти вперед:**

#1:

#2:

#3:

## **ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ:**

**Опишите 5 самых важных целей, которые Вы поставили перед собой:**

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

**Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые не дают Вам спать:**

#1:

#2:

#3:

## **ВАШЕ РАСПИСАНИЕ:**

### **Опишите свое расписание**

Количество рабочих часов в день \_\_\_\_\_

Количество рабочих часов в неделю \_\_\_\_\_

Желаемое количество рабочих часов в неделю \_\_\_\_\_

% продуктивного времени \_\_\_\_\_

Количество часов, которые Вы тратите на текучку \_\_\_\_\_

Количество часов, которые Вы тратите, улучшая свой бизнес \_\_\_\_\_

Ваш отпуск (в неделях в год): 2005: \_\_\_\_\_ 2006: \_\_\_\_\_ 2007: \_\_\_\_\_  
2008: \_\_\_\_\_

Желаемый отпуск (в неделях в год): \_\_\_\_\_

## **ВАШ ОПЫТ В МАРКЕТИНГЕ:**

### **Оцените свой опыт в маркетинге:**

(выберите один пункт)

\_\_\_\_\_ Очень много знаю; большое количество практического опыта; активно внедряю все, что постоянно изучаю

\_\_\_\_\_ Много знаю; постоянно изучаю; недостаточно активно внедряю полученные знания

\_\_\_\_\_ Знаю немного, но активно все внедряю

\_\_\_\_\_ Знаю немного, но недостаточно активно внедряю полученные знания

\_\_\_\_\_ Новичок

## **ОБУЧЕНИЕ:**

**5 последних книг по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прочитали в этом году:**

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

**5 последних аудиоматериалов по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прослушали в этом году:**

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

**5 последних видеоматериалов по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прослушали в этом году:**

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

**3 последних тренинга, конференции или семинара по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы посетили за последний год:**

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

## **КОНСАЛТИНГ И PLATINUM ГРУППА:**

**Какие проблемы Вы ожидаете решить через личный консалтинг и/или через участие в Platinum группе:**

**Какие другие варианты решения этих проблем Вы уже пробовали:**

**Примерные сроки решения проблем:**

**Почему эти проблемы нужно решить именно сейчас:**

**Что произойдет, если проблемы не будут решены в срок:**

**Что произойдет, если проблемы не будут решены совсем:**

**Почему эти проблемы Вы хотите решить именно с моей помощью:**

**Почему мне стоит работать именно с Вами?**

**Спасибо!**

Теперь пошлите эту анкету вместе со всеми сопроводительными документами:

**Факсом:** (495) 662-9949

**Курьером:** Infobusiness Technologies, 112109 Москва, Смоленская пл., д.3.

Смоленский пассаж, 7й этаж, сектор Б

**Или e-майлом:** [mail@infobusiness2.ru](mailto:mail@infobusiness2.ru)

**У Вас остались вопросы? Позвоните нам! (495) 662-9949**

Телефон / Факс: (495) 662-9949 E-mail: [mail@infobusiness2.ru](mailto:mail@infobusiness2.ru)

Infobusiness Technologies, 112109 Москва, Смоленская пл., д.3. Смоленский пассаж, 7й этаж, сектор Б

Copyright (C) 2008, Андрей Парабеллум