**PUNKT WEJŚCIA:** Zdefiniowana grupa potencjalnych klientów - buyer persony

1. **Pozyskiwanie danych kontaktowych** - leadów poprzez wybrane kanały komunikacji realizowane przez specjalistów
* Kampanie Google Ads
* Kampanie Meta Ads
* Prospecting
* Kampania mailingowa
1. **Nawiązanie kontaktu** realizowane przez osoby odpowiedzialne za sprzedaż
* Cold call
* Cold mail

**KLIENT NIE ODPOWIADA**

* Follow up

**KLIENT ODPOWIADA**

1. Umówienie terminu spotkania przez osoby odpowiedzialne za sprzedaż
2. Rozmowa precyzująca potrzeby Klienta realizowana przez osoby odpowiedzialne za sprzedaż
3. Stworzenie oferty/propozycji dla Klienta przez osoby odpowiedzialne za sprzedaż
4. Rozmowa weryfikująca pytania i obiekcję realizowana przez osoby odpowiedzialne za sprzedaż

**PUNKT WYJŚCIA:** Klient podejmuje decyzję o podjęciu współpracy. Osoby odpowiedzialne za sprzedaż przekazują projekt do realizacji.