

# 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 / стартапе:** Да / Нет

**Сколько времени Вы занимаетесь своим бизнесом / стартапом:**

**Сколько партнеров в Вашем бизнесе / стартапе:**

## **ВАШ БИЗНЕС / СТАРТАП:**

**Краткое описание Вашего бизнеса / стартапа:**

**Краткое описание основных задач:**

**Краткое описание основных проблем:**

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

## МАРКЕТИНГ:

### Оцените, насколько продвинул Ваш маркетинг:

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

- Мой бизнес / стартап использует эффективные рекламные компании **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап получает большое количество новых клиентов (Lead Generation) **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап получает новых клиентов отличного качества **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап успешно конвертирует потенциальных покупателей в продажи (Lead Conversion) **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап успешно контролирует расходы на рекламу, lead generation и lead conversion **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап успешно удерживает клиентов **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап успешно стимулирует клиентов постоянно покупать **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап 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 / стартапа понятные и широко узнаваемы в целевой аудитории **1 2 3 4 5**  
Мой маркетинг соответствует позиционированию моего бизнеса/ стартапа **1 2 3 4 5**  
Мой маркетинг эффективен **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап всегда создает привлекательные предложения и причины для покупки (Offers) **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап быстро реагирует на изменения на рынке **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап быстро реагирует на действия конкурентов **1 2 3 4 5**  
Мой бизнес / стартап 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 / СТАРТАП-ПРОЦЕССЫ И ФИНАНСЫ:**

**Оцените, насколько хорошо работает Ваш бизнес / стартап 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 / стартапа **1 2 3 4 5**

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

Мой бизнес / стартап 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 измеряю 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 измеряю и сравниваю всю ключевую статистику моего бизнеса / стартапа **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 / стартапа для своей жизни **1 2 3**

**4 5**

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

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

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

У меня есть проработанная стратегия выхода из моего бизнеса / стартапа **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 / стартапе?**  
(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 / СТАРТАПЕ:**

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

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

**Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые мешают Вашему бизнесу / стартапу 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 / стартап \_\_\_\_

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 КОУЧИНГ ГРУППА:**

**Какие проблемы Вы ожидаете решить через личный консалтинг и/или через участие в коучинг 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:  
на e-mail: [mail@prestap.ru](mailto:mail@prestap.ru)

**У Вас остались вопросы? Напишите нам!**

[mail@prestap.ru](mailto:mail@prestap.ru)