

**План презентации (этой страницы в ней не будет)
Красным выделены вопросы.**

Читатель

Прежде всего подумаем о читателе, для кого эта презентация? Для менеджеров высшего звена малого и крупного бизнеса, не связанного с такси. Какие у них проблемы: встреча клиентов, поездки сотрудников, передача документов.

В презентации нужно рассказать простым языком как «Деловые поездки» помогут им справиться с этими проблемами. Снабдить ее примерами, показать неординарные случаи, проблемы о которых они не догадываются, рассказать о стоимости и компании.

Читатели не разбираются в тонкостях тарифов поездок, так что стоит подавать эту информацию проще: не «350/10/20 + МКАД», а «подача и первые 10 минут 350 рублей». Еще лучше привести пример «поездка из центра в Медведково обойдется в 560 рублей». Если они захотят углубиться в тарифы, например узнать стоимость трансфера между аэропортами, то всегда смогут найти их на сайте. В момент чтения презентации такая информация клиенту бесполезна и не повлияет на его решение воспользоваться предлагаемым продуктом.

Цель документа побудить читателя воспользоваться услугами «Деловых поездок», для этого ему необходимо знать какие услуги предлагаются, какую проблему решают и сколько они стоят.

Структура презентации

1. Краткий рассказ о компании. Буквально пару предложений «кто мы, чем занимаемся и как давно этим занимаемся». Здесь важно не спугнуть клиента и не выпячивать что сервисом пользуются крупные компании. Иначе читатель может подумать «хм... вы возите Касперского? Нашей компании такое не по карману». Цель показать что мы занимаемся этим не первый день и знаем что делаем.
2. Рассказ о решении. У клиента есть проблема: обеспечить сотрудников транспортом без лишних проволочек. А вот как мы предлагаем ее решить: мобильные приложения для заказа авто, личный кабинет на сайте, контроль расходов и безналичная оплата. Можно отслеживать маршрут поездки (таким образом сотрудник не поедет по магазинам за счет компании). Для лучшего понимания снабдить примером использования.
3. Как мы работаем. Тут указать, что у нас свои автомобили, но если их нет поблизости, то пришлем машину от партнеров. Все водители обучены, машины презентабельны, а служба поддержки всегда готова решить возникшую проблему.
4. Когда к нам обращаться, тонкости и забота. Здесь уже можно поговорить о клиентах, но уточнить, что работаем с любыми компаниями, как маленькими, так и крупными. Позаботиться о читателе сообщив ему об ограничениях, например, что не занимаемся ежедневным развозом сотрудников на автобусе по утрам, но поможем найти такой транспорт для поездки на корпоратив. Бесплатное использование сайта можно подать как дополнительный инструмент ведения бизнеса: никогда не знаешь когда понадобятся наши услуги, но раз они бесплатны, почему бы не подстраховаться и не подключиться сейчас?
5. Тарифы и стоимость. Обязательно указать, что стоимость использования сервиса включена в тариф и что нет никаких дополнительных платежей. Если нет поездок, то и платить не нужно. Чтобы читателю было понятно как мы получаем прибыль и почему не нужно платить за использование сайта. Обязательно добавить примеры стоимости поездки: по городу и в аэропорт. Причем примеры желательно такие, которые бы выгодно смотрелись по сравнению с Яндекс.такси т.к. читатель наверняка возьмет смартфон и забьет адреса из примера в Яндекс.
6. Действие и контактная информация. Тут побуждаем читателя к действию, говорим что ему делать дальше: «позвоните нам и мы все настроим» или «не стесняйтесь задавать нам вопросы». Рядом контактная информация менеджера и компании.

Персональный транспорт вашего бизнеса

<Логотип Деловых Поездок>

Документ подходит для ч/б печати

Деловые поездки

Каждый день мы обеспечиваем компании транспортом: перевозим сотрудников, встречаем и провожаем гостей, доставляем документы. Клиенты заказывают поездки на сайте и в мобильном приложении, а оплачивают безналом после их выполнения.

Наша команда образовалась пять лет назад из опытных в этой сфере людей. Знаем какие марки автомобилей любят инвесторы, что нужно бухгалтеру для вычета расходов и как сказать по-английски «водитель ожидает у выхода». Мы ценим время, следим за качеством и гордимся результатом.

1. Сколько лет компании?

Что мы предлагаем

Представьте что у вашей компании собственный автопарк и штат водителей. Ваши сотрудники могут воспользоваться им для поездок или доставки документов. Вы даже можете отправить машину встретить делового партнера в аэропорту. Или уважить щедрого клиента бесплатной поездкой. Но вам не нужно каждый месяц выплачивать зарплату водителям и следить за состоянием автомобилей. С нами вы платите только за поездку и получаете те же возможности.

Для этого мы открываем доступ к особой части сайта — личному кабинету. С его помощью любой сотрудник вашей компании может заказать поездку. Например ему требуется забрать визитки из типографии. Он переходит на сайт, указывает адрес, класс автомобиля и через пару минут уже в пути. Поездка оплачивается безналично, удобно для бухгалтерии и налоговой. Сотруднику не нужно впуская тратить время на согласование этих трат, но вы можете ограничить общую стоимость всех его поездок. Сказали бы проще, но закон запрещает использовать слово на букву «т».

Личный кабинет на сайте

На сайте создаются новые заказы, доступна история поездок и добавление сотрудников. Для работы требуется компьютер с подключением к интернету. Дополнительного ПО устанавливать не нужно.

Контроль за расходами

Бюджет на поездки настраивается для каждого сотрудника. История и фактический маршрут доступны на сайте, так что хитрецам не получится кататься по личным делам за счет компании.

Мобильное приложение

Ваши сотрудники могут пользоваться нашими услугами с любого смартфона без необходимости переходить на сайт.

Поездки за счет компании

Заказать транспорт можно и для клиента за счет вашей компании. В знак заботы или включив стоимость поездки в его счет. Например ваш постоянный клиент раздражен и недоволен сервисом — подарите ему комфортную поездку за счет компании. Или у вас ресторанный бизнес? Включите заказ такси в его чек. Самого клиента регистрировать на сайте не потребуется.

Как мы работаем

Свой автопарк и свои водители

Проверяем и обучаем каждого водителя. Среди них нет людей с криминальным прошлым, лихачей, грубиянов и тех кто пришел в профессию из-за финансовых проблем. Автомобили чистые, без следов аварий, без запаха табака и без шашечек.

Всегда рядом

Если наших водителей не оказалось поблизости, то пришлем машину компании-партнера. Они разделяют наш подход к качеству и также требовательны к своему автопарку. Стоимость и объем услуг для вас не изменится.

Оплата когда и как вам удобно

Поездки оплачиваются заранее или после их совершения, например, раз в месяц. Расчет с НДС или без него по желанию. Передадим необходимые документы бухгалтерии.

2. Заранее же можно оплатить? Или только постоплата?

Персональный подход

С каждым нашим клиентом работает личный менеджер. Он ответит на вопрос, решит проблему и поможет в сложной ситуации.

Когда к нам обращаться

Отвезти сотрудника

Привезем вашего менеджера на встречу минуя пробки, даже если он проспал. Доставим трудолюбивого маркетолога к началу рабочего дня, а после отправим домой и так шесть раз в неделю.

Встретить или проводить гостя

Довезем вашего ценного клиента с покупками домой или привезем другого с кредитной картой в кармане.

Передать документы

Нужно срочно подписать договор с поставщиком? Без проблем, будет в тот же день с подписью и штампом на вашем столе.

Лишним не будет

О транспортных услугах задумываются когда уже поздно. Мы предоставляем сервис бесплатно, вы платите только за поездки, но и это можно сделать после их совершения. Подключитесь сейчас и не волнуйтесь когда ваш менеджер проспал на встречу, ценный клиент не сумеет унести покупки, а договор без подписи остановит бизнес.

Кому мы помогаем

Среди наших клиентов компании всех размеров. Маленькие булочные, аптеки, кафе и салоны красоты. Крупные отели и школы иностранных языков с несколькими филиалами. Лаборатория Касперского, РЖД, Российская Газета. Не важно сколько у вас сотрудников и как часто требуется транспорт. Наши услуги универсальны, а подход к каждому клиенту индивидуальный.

Чем мы не занимаемся

Не развозим сотрудников на автобусе по утрам, но поможем найти такой транспорт для загородного корпоратива.

3. Автобусов нет, так ведь?

Стоимость

Подключение, использование сайта и мобильных приложений, бухгалтерские документы, постоплата поездок, личный менеджер.

Бесплатно.

Наша прибыль включена в тарифы. Никаких скрытых условий: если не было поездок, то и платить не нужно.

Тарифы

4. По тарифам не нашел точной стоимости и нужны примеры автомобилей...

Эконом

Шкода Октавия, Хендай Элантра, Фольксваген Джетта.

450 рублей за 20 минут,

далее 14 рублей за минуту

Комфорт

Тойота Камри, Киа Оптима, Форд Мондео.

450 рублей за 20 минут,

далее 14 рублей за минуту

Бизнес

БМВ, Ауди, Мерседес-Бенц.

750 рублей за 20 минут,

далее 14 рублей в минуту

Дополнительно

Пришлем универсал, минивэн, машину с детским креслом, водителя со знанием иностранного языка. Доставим документы и мелкие посылки по цене поездки эконом классом.

5. Лимузин можно заказать?

6. Можно ли встретить у трапа самолета? В Шереметьево вроде бы пускают в бизнес терминале.

Примеры

Скажем, ваш босс вернулся из отпуска...

Шереметьево - ЦАО.

Бизнес класс, 3500 руб. до центра

Водитель встретит в зоне прилета с именной табличкой, донесет багаж и не даст заблудиться в лабиринтах Шереметьево.

... или сотрудница задержалась допоздна

Москва-сити - ЮАО.

Комфорт класс, 590 руб. за 30 минут.

Водитель проводит до двери подъезда, даже если она живет в Чертаново.

Мы знаем, что текст не всегда удобен для донесения мыслей. И мы ценим время, по-этому не стали включать сюда подробное описание тарифов и прилагать образец договора. Это проще и быстрее объяснить в живом общении, так что позвоните персональному менеджеру. Он ответит на вопросы, объяснит как происходит подключение и поможет разобраться со всеми нюансами. Кстати, мы его уже назначили:

Ваш персональный менеджер

Мовсесян Арсен

+7 926 558-32-63 (онлайн в WhatsApp, Viber, Telegram)

arsen@dp.moscow

Наш московский офис

ул. Орджоникидзе, 11 стр. 1А

+7 495 230-23-60

info@dp.moscow

www.dp.moscow