

## Задача маркетинг - кита:

Показать потенциальным Клиентам (владельцы и управленцы сетей платежных терминалов, киосков самообслуживания, лотерейных терминалов) преимущества работы с новым игроком рынка m2m - коммуникаций Компанией sim2m (сайт [sim2m.ru](http://sim2m.ru))

## Суть услуги:

<https://youtu.be/N78PB1emecg>

SIM карты наших Клиентов используются **НЕ** в сотовых телефонах, а в оборудовании. Существует целое понятие рынка m2m (machine to machine). Т.е. обеспечение связи между различным оборудованием и сервером.

Наша компания - сервис аусторсинга m2m мобильной передачи данных.

Когда у тебя 20-30 sim это не проблема, но когда их 100 и больше то это становится настоящим "геморроем". Учет sim на объектах, путаница с тарифами, необходимость в нескольких Операторах, различные скрытые начисления и условия и другие нюансы. *(думаю многие сталкивались с ситуациями, когда мобильный оператор списывал Ваши деньги за непонятные услуги)*

Так вот предоставляемая Компанией услуга позволяет забыть об этих "ситуациях" с Операторами.

Единая фиксированная цена и условия предоставления услуги связи для ТРЕХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ. (МТС, Билайн, Мегафон)

Т.е. все sim так же от Операторов, но для Клиента они по сути отличаются только цветом - желтая, зеленая и красная. Все остальные условия работы этих sim одинаковы(кроме некоторых специфичных ТТХ).

Если это будет уместно, приведу в пример обычное питьевое молоко.

Работая с Оператором Клиенту приходится "заводить корову, кормить ее, строить загон, доить и в результате = молоко", а если Операторов много то это "много коров, много специфичного корма для каждой коровы, другие показатели удоя и тд"

Работа с sim2m это когда вы сразу получаете в руки молоко от поставщика молока. И оно при этом дешевле и точно такое же по качеству (sim стандартные от Операторов)

## Контент.

Формат. Горизонтальные А4 с прошивкой. Что то подобное  
<https://content.freelancehunt.com/snippet/708ca/61fa0/229785/14.jpg>

Прошивка для того, чтобы добавлять/убирать листы в зависимости от отрасли применения. Поэтому надо предусмотреть отступ для “дырок”.

Первая страница - обложка.

Вторая и далее - контент.

При ознакомлении с информацией на читающего должен быть произведен эффект противопоставления “есть” - “может быть” (все новые Клиенты - это бывшие Клиенты Операторов напрямую)

## Слайды (разворот):

1. Отдельный договор для каждого Оператора (и для каждого региона присутствия бизнеса)
2. Специфические тарифы для каждого Оператора и региона присутствия
3. Зачастую предоплата
4. Оформление sim на “себя”, что зачастую рискованно. Финансовая и юридическая ответственность перед Оператором.
5. “Долгая” тех поддержка, естественно отдельная для каждого Оператора
6. Бумажная волокита и необходимость посещать офисы Оператора
7. Скрытые начисления и постоянное удорожание тарифов. (необходимость операторов увеличивать выручку ежегодно, особенно в m2m)

## Работа с SIM2M (может быть)

1. Один договор и один лицевой счет для всех Операторов
2. Единый фиксированный тариф для всех Операторов по РФ
3. Только пост оплата за фактическое использование sim в месяц
4. Все sim оформлены на sim2m. Отсутствие рисков и ответственности перед Операторами
5. Единая тех поддержка для всех sim всех Операторов
6. Минимум бумаг и доставка sim до офисов
7. Никаких начислений сверх установленного тарифа
8. Высвобождение всех трудовых ресурсов, задействованных в работе с Операторами

Почему нам можно доверять? (О компании)

Мы предоставляем услуги с 2008 года.

Крупнейший партнер ОАО "МегаФон" в Республике Башкортостан

Более 400 Клиентов юр. лиц по Российской Федерации

Отрасли - платежные терминалы и киоски самообслуживания, системы GPS/Глонасс мониторинга, охранные системы

Экономия на связи для Клиентов от 2 до 4 раз!

Кейсы

Занимайтесь бизнесом - sim2m займется связью.

### **Представление.**

Маркетинг-кит будет отправляться на e-mail после холодного звонка. (pdf)

Так же нужно предусмотреть возможность бумажной версии "на стол" потенциальному Клиенту.