

VIZION — Sales spolupráce

Nabídka spolupráce pro zájemce

O co jde

Budujeme agenturu, která dodává moderní weby a digitální řešení. Hledáme posily do sales týmu, kteří chtějí vydělávat podle výsledků, růst v obchodě a mít za zády tým, který umí projekty dotáhnout do reality.

Nejde o „práci na výplatu“. Jde o spolupráci, kde výkon = výdělek.

Co prodáváme

Primárně **webové stránky** a související digitální řešení.

Důležité: děláme **kvalitní weby a kvalitní produkt** — ne „rychlouku“. I proto dává smysl mířit na projekty s reálným rozpočtem.

Typicky dodáváme: - jednoduché weby pro živnostníky a menší firmy - střední firemní weby (nejčastější fokus) - pokud narazíš na velkého klienta, umíme i komplexní projekty (platformy, e-shopy, pokročilé integrace apod.)

Aktuální fokus sales spolupráce: menší až střední weby.

Když přijde větší zakázka: jsme připraveni ji převzít a odřídit.

Trhy

Obchodně fungujeme ve dvou směrech: - **Český trh (CZ)** - **Zahraniční trh (UK + USA)**

U nových spoluprací je náš cíl **začít primárně v Česku** a postupně škálovat dál. Zahraničí je pro nás **možnost**, ne výchozí očekávání.

Odměna a motivace

Tahle spolupráce není „klasická práce“. Není tu fix — odměna je čistě za výsledek.

- Spolupráce je **čistě provizní** (bez fixu).
- Standardní provize je **30 %** z hodnoty projektu u webů od **20 000 Kč** výše.
- Pokud se uzavře web **pod 20 000 Kč**, je to možné, ale provize je **20 %**.
- Čím hodnotnější projekt přivedeš, tím vyšší odměna pro tebe (protože procento zůstává stejné).

Konkrétní pravidla a příklady (typy projektů, scénáře) dořešíme s vážnými zájemci po úvodním callu.

Kdy vzniká nárok na provizi

Pro nás je klíčové, abys sehnal/a klienta, který má o projekt reálný zájem, a dotáhl/a ho do bodu, kdy si s námi bude chtít dát **online meeting nebo schůzku**.

Uzavírání (nacenění, nabídka, vedení jednání) řešíme primárně **my** — máme na to zkušenosti a chceme držet standard komunikace i kvality.

- Když klient **podepíše a uhradí zálohu**, vzniká nárok na provizi.
 - Provize se vyplácí **ze zálohy** podle domluvených pravidel.
 - Deal evidujeme na konkrétního prodejce — když ho uzavřeme, víš, že je „tvůj“.
-

Co přesně bude tvoje práce

Tvůj úkol je jednoduchý a jasně ohraničený: **najít správného klienta a dovést ho k meetingu s námi**.

- vytipovat firmy / kontakty (nebo pracovat s vlastní sítí)
- oslovit je způsobem, který ti sedí (e-mail, telefon, networking, osobně)
- kvalifikovat základ (záměr, situace, očekávání, rozpočet)
- domluvit **online meeting / schůzku** s naším týmem
- předat nám kontext (stručné poznámky: co klient řeší a proč)

Od meetingu dál přebíráme vedení my: otázky, návrh řešení, nabídku, nacenění a uzavření.

Co dostaneš od nás

1) Zaškolení

Aby sis byl/a jistý/á, co prodáváš: - jaký je náš produkt a komu sedí - jaké jsou typické potřeby klientů - jak se ptát, jak vést rozhovor a co je důležité zjistit - jak VIZION funguje, jaký je náš standard a co slibujeme

2) Podporu při složitějších případech

Když klient bude chtít něco specifického (funkce, integrace, neobvyklý rozsah), nejsi na to sám/sama. My do toho vstoupíme, pomůžeme nacenit a dotáhnout.

3) Tým, který projekty dotahuje

Prodáváš službu, za kterou se můžeš postavit — a my ji umíme reálně dodat.

4) Firemní e-mail pro outreach

Komunikace směrem ke klientům může běžet přes náš e-mail. Telefon si necháváš svůj (dle dohody a stylu, který ti vyhovuje).

Pro koho je to ideální

- máš tah na branku a umíš být konzistentní v outreach
- chceš růst v obchodu (nebo už prodáváš a chceš lepší model)
- zvládneš samostatnost a zodpovědnost bez „vedení za ruku“
- chceš mít za sebou tým, který umí dodávku

Pro koho to není

- hledáš fixní plat / jistotu „za čas“
 - nechceš aktivně oslovovat a budovat pipeline
 - očekáváš, že leady budou chodit samy
-

Další krok

1. Krátký úvodní call — sladíme očekávání a další postup
2. Pokud to dává smysl, pošleme ti **detailní provizní model** a pravidla spolupráce
3. Start: školení + první outreach + první deals