**Анкета участника курса «Успешный стартап»**

Дата заполнения: «\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 2017

|  |  |
| --- | --- |
| Фамилия |  |
| Имя |  |
| Отчество |  |
| Дата рождения |  |
| Контактный телефон |  |
| e-mail |  |
| Сфера бизнеса |  |
| **Раздел заполняется при наличии действующего бизнеса** |
| Название компании  |  |
| Возраст бизнеса |  |
| Количество сотрудников |  |
| Оборот за период действия бизнеса |  |
| Количество клиентов |  |
| Адрес офиса |  |
| Три мои главные проблемы с маркетингом | 1.2.3. |
| Рекомендатели (коллеги, клиенты, партнёры) | ФИО, телефон, сфера деятельности |
| Рекомендатель №1  |  |
| Рекомендатель №2 |  |
| Рекомендатель №3 |  |

**Предварительный тест на состояние маркетинга**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Вопрос | Да  | Нет |
| 1 | Вы знаете точную сумму прибыли своего бизнеса за последний месяц, неделю? |  |  |
| 2 | Знаете ли Вы, какое количество продаж было у Вас за последнюю неделю? |  |  |
| 3 | Вам известно, какой **ROI** (коэффициент возврата инвестиций) даёт Ваш маркетинг? |  |  |
| 4 | Вы знаете коэффициент монетизации Вашего бизнеса? |  |  |
| 5 | Вы используете допродажи для увеличения прибыльности сделок?  |  |  |
| 6 | Есть ли у Вас разделение продуктов на Front End и Back End? |  |  |
| 7 | Можете ли Вы сейчас назвать значение среднего жизненного цикла Ваших клиентов?  |  |  |
| 8 | Знаете ли Вы среднюю частоту покупок Ваших клиентов? |  |  |
| 9 | Знаете ли Вы средний размер сделки Вашей компании? |  |  |
| 10 | Занимаетесь ли Вы маркетингом лично? |  |  |
| 11 | **Итого**  |  |  |