

KLUBRANDESIGN

Przetargowe Fair Play

Szukasz partnerów do współpracy? Są dwie drogi.



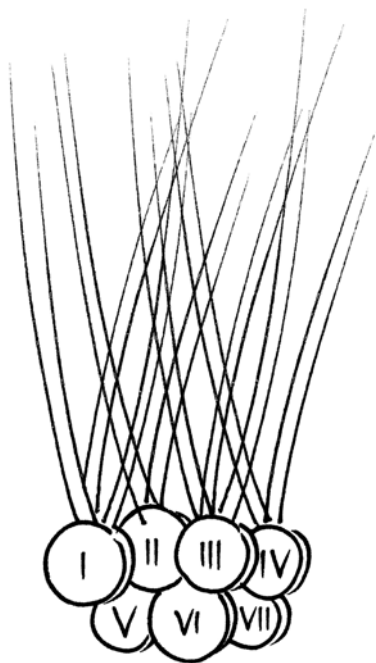
Porównanie dorobku czyli tzw. credentials pitch.

Oszczędza energię, czas i pieniądze, a jednocześnie daje możliwość wyboru partnera na podstawie porównania doświadczeń agencji oraz ich portfolio.

Przetarg

zgodnie z Siedmioma Zasadami
Przetargowego Fair Play

Siedem Zasad Przetargowego Fair Play

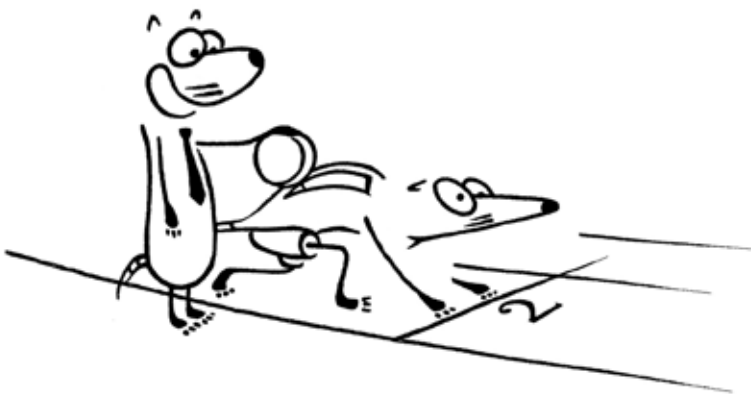


- 1 Już na starcie grajmy fair play...
- 2 Udział w przetargu kreatywnym
- 3 Dogrywka?
- 4 Dotarliśmy do testów
- 5 Kryteria wyboru
- 6 Możliwość dialogu z decydentami
- 7 A jeśli nie wygramy?



Już na starcie grajmy fair play...

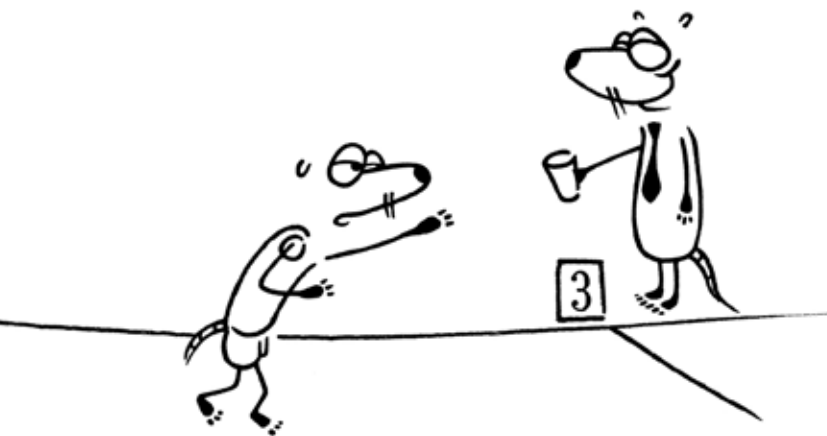
Każdy przetarg można przyrównać do zawodów sportowych, w których konkurencją jest strategia i design. Czy lekkoatleta zgodziłby się wystartować, nie wiedząc, z kim się ściga i jakie są zasady? My także chcemy uczestniczyć w grze fair play i wiedzieć, z kim konkurujemy.



Udział w przetargu kreatywnym

Zaakceptowanie warunku pracy za darmo oznaczałoby dla nas zgodę na zdeprecjonowanie tego, co mamy Wam do zaoferowania najcenniejszego. Dlatego właśnie, przystępując do przetargu kreatywnego, proponujemy naszym Klientom równą inwestycję w kreację dla ich marek, a mianowicie:

- 50% honorariów za strategię i design,
- pokrycie kosztów technicznych.



Dogrywka?

Jeśli nasza praca znalazła Państwa uznanie i chcielibyście, abyśmy pracowali nad kolejnymi opcjami projektowymi zgodnie z Państwa wytycznymi, prosimy o pełną zapłatę za dalsze etapy naszej pracy.

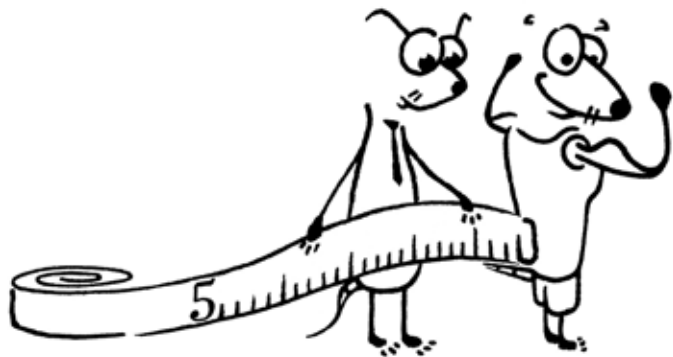


Dotarliśmy do testów

Postanowili Państwo poddać nasze projekty testom konsumenckim?

Prosimy zatem o możliwość włączenia do badań przynajmniej jednej opcji rekomendowanej przez naszą agencję.

Zaufajcie, prosimy, naszej intuicji i doświadczeniu, może Was spotkać prawdziwa niespodzianka...



Kryteria wyboru

Wiemy, że wybierając agencję, bierzecie Państwo pod uwagę bardzo dużo czynników, zarówno tych natury technicznej czy finansowej, jak i istnienie „dobrej chemii” w zespole. Każdy klient ma swoje własne kryteria; ich znajomość od samego początku jest dla nas bardzo ważna, bo chcemy jak najlepiej odpowiedzieć na Państwa potrzeby i stworzyć solidne podstawy dalszej partnerskiej współpracy.



Możliwość dialogu z decydentami

Przetarg, który ma wyłonić najlepszą agencję, wymaga dużego wysiłku i zaangażowania – zarówno Państwa, jak i naszego. Abyśmy mogli podjąć to ryzyko, reguły gry powinny być jednakowe dla obu stron: my zobowiązujemy się osobiście zaprezentować nasze projekty, Państwa zaś prosimy, aby na prezentacji były obecne osoby decyzyjne.



A jeśli nie wygraliśmy?

Gdy nie uda nam się wygrać,
chcielibyśmy móc poznać powody,
dla których tak się stało. Jeśli pomogą
nam Państwo zrozumieć, na czym
polegał nasz błąd, w przyszłości
będziemy mogli pracować dla Was
lepiej.

Zapraszamy do współpracy!

ul. Łowicka 25 Lok. P4
02-502 Warszawa
tel. +48 22 898 84 25
fax +48 22 898 26 23

KLUBBRANDESIGN

członek



STOWARZYSZENIE
KOMUNIKACJI
MARKETINGOWEJ