恒基AICM市场部6月市场巡回恳谈会报名表

為更有效扶持市场，达成AICM预设推广目标。市场部特在丽江销售代表见面会后，启动6月市场推广扶持方案：“6月/30场次——销售代表团队一线市場领导人恳談见面会”。

1、本次恳談见面会将由恒基AI大中华区市场部COO——Shawn负责巡回。

2、预设巡回目标：通过与30位销售代表团队一线市场领导人恳談交流，夯实销售代表团队市场AICM理论基础。掌握一线市场推广交流會需求。更合理部署市场部交流會工作。

3、预设巡回场次：依据30位销售代表基数，预设场次30场。即：每位销售代表预设一场。

4、為保障行程流暢，溝通高效，請各位销售代表認閱讀并填寫如下报名表格，在規定截止日期內電傳市场部行政相關工作人員。

有感！ 為謝！

|  |  |
| --- | --- |
| 銷售代表姓名： | 聯繫方式： |
| 约定恳談会时间： | 恳談会地点： |
| 恳談会对接負責人及聯繫方式： | 預设恳谈人數： （請少於50人） |
| 恳談人员基本情况：  如：到场人員年齡層： 80/90后居多 □ 70/80后居多 □ 60/70后居多 □  參與人員是否經常參加同類型銷講： 是 □ 否 □  參與人員是否有相關投資經驗： 是 □ 否 □ | |
| 恳談需求点：重點了解制度 □ 重點了解風控 □ 重點了解公司實力 □ 重點了解市场推广方案 □ | |
| 其他恳談需求： | |
| 報名注意事項：  1，截止日期： 2018 年 5 月 25 日 18:30 时，如超過截止日期报名將無法安排Shawn先生行程，抱歉。  2，本次恳谈会目標明確，請各位銷售代表安排市場主要領導人/主要投資人參與。  3，公司將根據代表報備资料，做Shawn先生的行程安排，具體行程表将在5月28日進行群内告知。请销售代表屆時注意查看，并做好恳談会前期筹备工作。  4、公司将依据各销售代表实际报备情况，考慮聯合籌備會議，讓會議達到最高效的效果，屆時将致电销售代表以作協調溝通，請銷售代表填寫一地多场/一天多场设定表格（見附錄）。 | |

※ 恆基（香港）人工智能科技有限公司駐大陸地區代表處聯繫方式：

TEL：19925647034 （微信同號）

E-mail：19925647034@163.com

多場次恳谈会报名表（附錄）

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 銷售代表姓名： | | 聯繫方式： | |
| 計劃共 天 場 | | | |
|  | | | |
| 所在地： | 負責人： | | 聯繫方式： |
| 預計人數： | | 會議時間： | |
| 恳談需求点：重點了解制度 □ 重點了解風控 □ 重點了解公司實力 □ 重點了解市场推广方案 □ | | | |
|  | | | |
| 所在地： | 負責人： | | 聯繫方式： |
| 預計人數： | | 回應時間： | |
| 恳談需求点：重點了解制度 □ 重點了解風控 □ 重點了解公司實力 □ 重點了解市场推广方案 □ | | | |
|  | | | |
| 所在地： | 負責人： | | 聯繫方式： |
| 預計人數： | | 會議時間： | |
| 恳談需求点：重點了解制度 □ 重點了解風控 □ 重點了解公司實力 □ 重點了解市场推广方案 □ | | | |
|  | | | |
| 所在地： | 負責人： | | 聯繫方式： |
| 預計人數： | | 會議時間： | |
| 恳談需求点：重點了解制度 □ 重點了解風控 □ 重點了解公司實力 □ 重點了解市场推广方案 □ | | | |