

DEVRE MEDIA

Sales Manual & Tools

Ολοκληρωμένος οδηγός πωλήσεων, διαδικασιών και υλικού για πωλητές.

Έκδοση v1

1. Ποιοι είμαστε & τι κάνουμε

One-liner:

Η Devre Media είναι η ομάδα που αναλαμβάνει να χτίσει ολοκληρωμένα την εικόνα της επιχείρησης με video – από τα καθημερινά social μέχρι τα μεγάλα διαφημιστικά.

Αναλυτικό pitch:

Η Devre Media είναι μια εταιρία παραγωγής video και διαφημιστικού περιεχομένου που ειδικεύεται στο να χτίζει ολόκληρη την εικόνα μιας επιχείρησης, όχι απλά να βγάζει μερικά βιντεάκια.

Στην αγορά σήμερα υπάρχουν δύο άκρα:

- οι κλασικοί videographers/cinematographers με βαριά κάμερα,
- και οι content creators με το κινητό.

Εμείς είμαστε στη μέση:

- δουλεύουμε με mobile περιβάλλον & ελαφρύ εξοπλισμό για να είμαστε πολύ γρήγοροι,
- αλλά ακολουθούμε όλους τους κανόνες του cinematography, ώστε το content να είναι αισθητικά ανώτερο.

Αναλαμβάνουμε μηνιαία πακέτα για social, podcasts, vlog, αλλά και μεγαλύτερες παραγωγές όπως εταιρικά video και διαφημιστικά. Δεν ερχόμαστε απλώς να τραβήξουμε πλάνα – σχεδιάζουμε μαζί με τον πελάτη θεματολογία, γυρίσματα και στρατηγική εικόνας.

Δουλεύουμε ήδη με brands όπως Μαύρη Θάλασσα (60 reels, 3 vlog, 6 podcasts/μήνα), Almeco, Technomat, Ophthalmica, MotoMarket, Sky Venue, καθώς και UFC, AJP, REMAX Hellas.

Η φιλοσοφία μας είναι: είμαστε δίπλα στον πελάτη σαν άνθρωποι και συνεργάτες, αλλά δουλεύουμε με ξεκάθαρους κανόνες, συμβόλαια και χρόνους παράδοσης. Οι καλοί λογαριασμοί κάνουν τους καλούς φίλους.

Όραμα:

Πηγαίνουμε προς agency μοντέλο. Θέλουμε καθολική ανάληψη της εικόνας (social, YouTube, website, TV, radio κ.λπ.) και προτιμάμε ετήσιες συνεργασίες αντί για one-off projects.

2. Ιδανικοί πελάτες & στόχευση

Θέλουμε high-end «κράχτες» που ανεβάζουν το portfolio και μπορούν να κλιμακώσουν τη συνεργασία σε μεγάλα πακέτα (εταιρικά, podcasts, διαφημιστικά).

Γεωγραφική στόχευση: 1) Θεσσαλονίκη, 2) Αθήνα (με προοπτική εξωτερικού).

Industries που μας ενδιαφέρουν: γαστρονομία / εστίαση, HORECA / έπιπλα / B2B, κλινικές / ιατρικά, retail / brands με προοπτική.

Δεν αναλαμβάνουμε: πορνογραφικό / adult περιεχόμενο. Για οτιδήποτε «γκρίζο», ο πωλητής ρωτά πρώτα τον Άγγελο.

3. Πακέτα & Υπηρεσίες

3.1 Μηνιαία πακέτα – Social Media Video

8 video / μήνα – 1.170€

- 2 ημέρα γυρισμάτων (έως 6 ώρες)

- ~146,25€/video (εσωτερικά)

12 video / μήνα – 1.350€

- 2 ημέρες γυρισμάτων (έως 6 ώρες/ημέρα)

- ~112,5€/video

20 video / μήνα – 2.200€

- 4 ημέρες γυρισμάτων (έως 6 ώρες/ημέρα)

- ~112€/video

Κάθε social video περιλαμβάνει: brief με προτεινόμενη θεματολογία, γύρισμα, μοντάζ, copyright-free μουσική, υπότιτλους.

Extras: thumbnails (ως έξτρα χρέωση ή δώρο κατόπιν συνεννόησης).

Στρατηγική πώλησης: στοχεύουμε κυρίως σε 8 ή 12 video / μήνα για ουσιαστικό αποτέλεσμα.

3.2 Μηνιαία πακέτα – Podcast

2 επεισόδια / μήνα – 800€ (400€/episode)

4 επεισόδια / μήνα – 1.200€ (300€/episode)

6 επεισόδια / μήνα – 1.500€ (250€/episode)

Περιλαμβάνει: γύρισμα με 3 κάμερες, full μοντάζ επεισοδίων.

Extras: thumbnails, short clips από τα podcast επεισόδια.

3.3 Event – On-the-spot

Event on-the-spot:

- Πακέτο 3 video – ~650€

- Πακέτο 5 video – ~850€

Παράδοση: ίδια μέρα ή το αργότερο μέχρι το επόμενο πρωί.

3.4 Μεγάλες / One-off παραγωγές

Εταιρικά video, διαφημιστικά, μεγαλύτερες παραγωγές.

Τιμολόγηση: από 800€ και πάνω, κατόπιν αναλυτικής προσφοράς.

Upsells: extra ημέρα γυρισμάτων, σενάριο / copywriting, φωτογραφίες (κατόπιν

συνεννόησης). Το drone περιλαμβάνεται στις βασικές παροχές και είναι δυνατό σημείο πώλησης.

4. Πολιτικές – Revisions, χρόνοι, πληρωμές, ακυρώσεις

4.1 Revisions

- 1 κύκλος διορθώσεων ανά video.
- Μέχρι 2 αλλαγές ανά video μέσα σε αυτόν τον κύκλο.
- Επιπλέον αλλαγές: έξτρα χρέωση.

4.2 Χρόνοι παράδοσης

- Social & podcasts: έως 7 εργάσιμες ημέρες από το γύρισμα.
- Event on-the-spot: ίδια μέρα ή μέχρι το επόμενο πρωί.
- Μεγάλες παραγωγές: έως 14 εργάσιμες ημέρες.

4.3 Πληρωμές & προκαταβολές

Γενικός κανόνας 50% – 50%:

- Μηνιαία πακέτα: 50% προκαταβολή για να ξεκινήσει η συνεργασία & να κλειδώσουν οι ημερομηνίες, 50% στην τελική παράδοση των video του μήνα.
- Μεγάλες παραγωγές: 50% προκαταβολή με αποδοχή προσφοράς, 50% στην παράδοση.
- Events: 50% προκαταβολή για κλείδωμα ημερομηνίας, 50% εξόφληση την ημέρα του event.

Τρόποι πληρωμής: τραπεζική κατάθεση, IRIS (μετρητά μόνο σε events).

4.4 Διάρκεια συνεργασίας

Minimum διάρκεια: 3 μήνες για μηνιαία πακέτα.

Ιδανικά: ετήσια συνεργασία για να χτιστεί στρατηγική και σταθερή εικόνα.

4.5 Ακυρώσεις / αλλαγές ημερομηνιών

Μηνιαία πακέτα:

- Αλλαγή ημερομηνίας > 7 ημέρες πριν: δωρεάν, ανάλογα με διαθεσιμότητα.
- Αλλαγή / ακύρωση < 7 ημέρες πριν: τέλος 150€ ανά ημέρα γυρίματος.

Events:

- Η προκαταβολή δεν επιστρέφεται σε περίπτωση ακύρωσης. Μεταφορά σε άλλη ημερομηνία μόνο κατόπιν συνεννόησης & διαθεσιμότητας.

4.6 Χρήση υλικού σε portfolio

Η Devre Media διατηρεί το δικαίωμα να χρησιμοποιεί επιλεγμένα αποσπάσματα από τις παραγωγές ως δείγμα δουλειάς (portfolio) σε website, social media & παρουσιάσεις, αφού πρώτα δημοσιευτεί το υλικό από τον πελάτη και πάντα με σεβασμό στο brand και την εικόνα του.

4.7 Τι ΔΕΝ υπόσχεται ποτέ ο πωλητής

- Δεν υπόσχεται εγγυημένα views, followers, κρατήσεις ή πωλήσεις.
- Δεν υπόσχεται χρόνους παράδοσης εκτός των επίσημων.
- Δεν πουλά υπηρεσίες που δεν προσφέρουμε ακόμη χωρίς έγκριση (π.χ. full ads management).
- Για οτιδήποτε δεν είναι ξεκάθαρο, ενημερώνει τον πελάτη ότι θα το διευκρινίσει με τον Άγγελο και θα επανέλθει.

5. Διαδικασία Πώλησης (βήμα-βήμα)

5.1 Πρώτη επαφή

Στόχος: να δείξουμε σοβαρότητα & οργάνωση.

Mini script:

«Γεια σας, είμαι ο/η ... από την Devre Media. Είμαστε εταιρία παραγωγής video & διαφημιστικού περιεχομένου – δουλεύουμε με brands όπως Μαύρη Θάλασσα, Almeco, Technomat, Ophthalmica. Θα ήθελα να κλείσουμε ένα σύντομο ραντεβού για να δω τους στόχους σας και να σας προτείνω ένα πλάνο που να βγάζει νόημα για τη δική σας επιχείρηση.»

Κλείνουμε Discovery Meeting 30–45 λεπτών (live ή online).

5.2 Discovery Meeting – Ερωτήσεις

Checklist ερωτήσεων:

1. Ποιος είναι ο βασικός σας στόχος με το video και το περιεχόμενο;
2. Τι κάνετε σήμερα για τα social / την εικόνα σας; Τι δουλεύει και τι όχι;
3. Ποιοι είναι οι βασικοί σας ανταγωνιστές; Υπάρχει brand που ζηλεύετε θετικά;
4. Πώς ονειρεύεστε να είναι η διαδικτυακή εικόνα σας σε 1–2 χρόνια; Πώς θέλετε να σας ξέρει όλη η Ελλάδα;
5. Υπάρχει περιεχόμενο (video, λογαριασμοί, creators) που νιώθετε ότι σας αντιπροσωπεύει;
6. Σε ποιες πλατφόρμες θέλετε να δώσουμε βάση;
7. Πόσο συχνά θα θέλατε να ανεβαίνει νέο περιεχόμενο;
8. Τι budget έχετε στο μυαλό σας για σταθερή μηνιαία παραγωγή; (έστω ένα εύρος).

Στο τέλος ο πωλητής συνοψίζει («Άρα, αν κατάλαβα καλά...») και προτείνει 1–2 πακέτα (συνήθως 8 ή 12 video).

5.3 Πρόταση / Email

Το email περιλαμβάνει:

- Περίληψη των αναγκών του πελάτη.
- 2–3 επιλογές πακέτων (4/8/12 video) με τιμές και κόστος ανά video.
- Σύντομη παρουσίαση Devre (ποιοι είμαστε + key clients).
- Clear επόμενα βήματα: συμφωνητικό, 50% προκαταβολή, κλείδωμα ημερομηνιών.

5.4 Follow-up

1-3 μέρες μετά την αποστολή της πρότασης, ο πωλητής κάνει follow-up:

«Ήθελα να βεβαιωθώ ότι λάβατε την πρόταση και να δω αν υπάρχει κάτι που θέλετε να προσαρμόσουμε. Στόχος μας είναι να φτιάξουμε ένα πλάνο που να σας βγάλει πραγματική απόδοση και να είμαστε δίπλα σας όλο τον χρόνο.»

5.5 Κλείσιμο (Closing)

Φιλικό κλείσιμο με αυτοπεποίθηση & FOMO:

«Ειλικρινά νιώθω ότι ταιριάζουμε σαν φιλοσοφία και πιστεύω ότι μπορούμε να σας πάμε ένα επίπεδο πάνω στην εικόνα σας. Προτείνω να ξεκινήσουμε για 3 μήνες με το πακέτο 8 ή 12 βίντεο τον μήνα και να το δούμε στην πράξη. Θα σας στείλω την πρόταση με όλα αναλυτικά και, μόλις το δείτε, ανυπομονώ να κλειδώσουμε ημερομηνίες για τα πρώτα γυρίσματα.»

6. Αντιρρήσεις & Απαντήσεις

Βασικές αντιρρήσεις:

1) «Είναι ακριβό.»

- Εξηγούμε ότι δεν πουλάμε μεμονωμένα βιντεάκια αλλά μηχανή παραγωγής περιεχομένου και στρατηγική εικόνας. Αναφέρουμε case studies (Μαύρη Θάλασσα, Almeco, Technomat, Ophthalmica).

2) «Έχουμε ήδη κάποιον που μας κάνει video.»

- Τονίζουμε ότι είναι θετικό, αλλά εμείς ερχόμαστε ως στρατηγικός συνεργάτης εικόνας, όχι απλά κάμερα. Μπορεί να τρέξει δοκιμαστικά παράλληλη συνεργασία για 2-3 μήνες.

3) «Δεν έχουμε χρόνο για γύρισμα.»

- Εξηγούμε ότι σε 1-2 ημέρες γυρισμάτων βγάζουμε content για ολόκληρο τον μήνα.

4) «Δεν ξέρω αν τα video φέρνουν δουλειά.»

- Εξηγούμε τη σημασία brand, αναγνωρισιμότητας, engagement, followers και πωλήσεων σε βάθος χρόνου. Γι' αυτό προτείνουμε minimum 3 μήνες.

5) «Να το σκεφτώ / να μιλήσω με τον συνέταιρο.»

- Σεβόμαστε τον χρόνο, αλλά κλείνουμε συγκεκριμένο follow-up call σε 2-3 μέρες.

7. Case Studies (Social Proof)

- Μαύρη Θάλασσα: ολοκληρωμένο πακέτο 60 reels, 3 vlog, 6 podcasts τον μήνα. Brand-κράχτης στη γαστρονομία.

- Ophthalmica: 8 video / μήνα, ενίσχυση εικόνας κλινικής αιχμής.

- Technomat: από 4 video / μήνα ανέβηκε σε 8 video / μήνα λόγω καλής απόδοσης.

- Almeco: 8 video / μήνα, ισχυρή παρουσία σε HORECA.

8. Τόνος Φωνής Πωλητή

Φιλικός, ανθρώπινος, αλλά επαγγελματικός και ξεκάθαρος.

Μήνυμα: «Είμαστε δίπλα σου, είμαστε φίλοι σου, αλλά δουλεύουμε με συγκεκριμένο τρόπο – οι καλοί λογαριασμοί κάνουν τους καλούς φίλους.»

Αποφεύγεται το aggressive selling. Υπάρχει αυτοπεποίθηση και ήπιο FOMO (top πελάτες, περιορισμένα slots).

9. Αμοιβή & Στόχοι Πωλητή (Εσωτερικό)

Βασική προμήθεια (για κάθε νέο πελάτη μηνιαίου πακέτου):

- 1ος πελάτης / μήνα: 150€
- 2ος πελάτης / μήνα: 200€
- 3ος και κάθε επόμενος / μήνα: 250€ ανά πελάτη

Η προμήθεια καταβάλλεται όταν έχει υπογραφεί συμφωνία και έχει πληρωθεί η προκαταβολή.

Bonus επίδοσης:

- Αν ο πωλητής φέρει 5+ νέους πελάτες σε μηνιαία πακέτα μέσα στον ίδιο μήνα, λαμβάνει επιπλέον bonus 250€.

Bonus ποιότητας:

- Αν ένας νέος πελάτης παραμένει ενεργός για 3 συνεχόμενους μήνες, ο πωλητής λαμβάνει extra 100€ (ανά πελάτη, μία φορά).

Στόχοι:

- 4–6 Discovery ραντεβού / μήνα.
- 1–3 νέοι μηνιαίοι πελάτες / μήνα.

Εκπτώσεις:

- Δεν δίνουμε εκπτώσεις στις τιμές πακέτων.
- Ο πωλητής δεν αλλάζει τιμές χωρίς έγκριση.
- Αντί για έκπτωση, μπορεί (με έγκριση Άγγελου) να προσφέρει μικρό δώρο υπηρεσίας (π.χ. thumbnails τον 1ο μήνα).

Παράρτημα Α – Sales Cheat Sheet (1 σελίδα)

- Devre Media: εταιρία παραγωγής video & διαφημιστικού περιεχομένου.
- USP: mobile setup + κινηματογραφικοί κανόνες, ταχύτητα + υψηλή αισθητική.
- Ιδανικοί πελάτες: high-end brands σε Θεσσαλονίκη & Αθήνα, με δυναμική για μεγάλα πακέτα.

Κύρια πακέτα Social / μήνα:

- 4 video → 650€
- 8 video → 1.050€
- 12 video → 1.350€

Κύρια πακέτα Podcast / μήνα:

- 2 episodes → 800€
- 4 episodes → 1.200€
- 6 episodes → 1.500€

Revisions: 1 κύκλος, έως 2 αλλαγές ανά video.

Χρόνοι: Social/Podcast έως 7 εργάσιμες, Events ίδια μέρα, μεγάλα projects έως 14 εργάσιμες.

Πληρωμές: 50% προκαταβολή – 50% παράδοση, μέσω τράπεζας ή IRIS.

Ακυρώσεις: <7 μέρες πριν από γύρισμα → 150€/ημέρα. Events: προκαταβολή δεν επιστρέφεται.

Case studies: Μαύρη Θάλασσα, Almeco, Technomat, Ophthalmica.

Τόνος: φιλικός, επαγγελματικός, σίγουρος. Χωρίς υποσχέσεις για εγγυημένα νούμερα.

Παράρτημα Β – Checklist Πωλητή

Πριν το ραντεβού:

- Έχω δει website & social του πελάτη.
- Ξέρω σε ποιο πακέτο στοχεύω (π.χ. 8 ή 12 video).
- Έχω στο μυαλό μου σχετικό case study (π.χ. Almeco, Technomat).

Κατά το Discovery Meeting:

- Ρώτησα για στόχο (κρατήσεις, brand, πωλήσεις κ.λπ.).
- Ρώτησα τι κάνουν σήμερα σε social / εικόνα.
- Ρώτησα ανταγωνιστές & brands που θαυμάζουν.
- Ρώτησα για το όραμα της εικόνας σε 1-2 χρόνια.
- Ζήτησα references περιεχομένου που τους αρέσει.
- Ρώτησα πλατφόρμες στόχευσης.
- Ρώτησα συχνότητα & διαθεσιμότητα για γυρίσματα.
- Πήρα εικόνα για budget range.
- Έκανα σύνοψη («Άρα, αν κατάλαβα καλά...»).
- Πρότεινα προφορικά 1-2 πακέτα (8 ή 12 video).

Μετά το ραντεβού – Πρόταση:

- Έστειλα email με περίληψη αναγκών.
- Παρουσίασα 2-3 πακέτα (με τιμές & €/video).
- Έβαλα σύντομο ποιοι είμαστε & με ποιους δουλεύουμε.
- Έγραψα ξεκάθαρα τα επόμενα βήματα (συμφωνία, προκαταβολή, ημερομηνίες).
- Έκλεισα με φιλικό τόνο («ανυπομονώ να ξεκινήσουμε...»).

Follow-up:

- Έκανα follow-up μέσα σε 1-3 ημέρες.
- Πρότεινα mini call 10' αν χρειάζεται.
- Αν ο πελάτης είπε «να το σκεφτώ», κλείσαμε συγκεκριμένη μέρα & ώρα για επανάληψη.

Όταν συμφωνήσουμε:

- Επιβεβαίωσα γραπτώς πακέτο, τιμή, όρους.
- Ζήτησα στοιχεία για τιμολόγιο.
- Εξήγησα 50% προκαταβολή – 50% παράδοση.
- Εξήγησα ότι με την προκαταβολή κλειδώνουν οι ημερομηνίες.
- Εξήγησα όρο ακύρωσης (<7 ημέρες → 150€).
- Συμφωνήσαμε ημέρες γυρισμάτων (έστω προσωρινά).

Πριν το γύρισμα:

- Έχει πληρωθεί η προκαταβολή.
- Ο πελάτης έχει λάβει / συμπληρώσει brief.
- Έχουμε logo & τυχόν brand guidelines.

- Ο πελάτης γνωρίζει τον χρόνο παράδοσης.
- Ο πελάτης γνωρίζει την πολιτική revisions (1 κύκλος / 2 αλλαγές).

Παράρτημα C – Email Templates

Template: Πρόταση συνεργασίας – Social Media πακέτα

Subject: Πρόταση συνεργασίας Devre Media – [ΕΠΩΝΥΜΙΑ]

Καλησπέρα [ΟΝΟΜΑ],

Χάρηκα πολύ για τη συζήτησή μας και τον χρόνο που αφιερώσατε για να δούμε την εικόνα της [ΕΠΩΝΥΜΙΑ]. Όπως συζητήσαμε, ο βασικός σας στόχος είναι [ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΣΤΟΧΟΥ].

Παρακάτω θα βρείτε ένα συνοπτικό πλάνο συνεργασίας με μηνιαία πακέτα παραγωγής video για τα social media:

- 4 video / μήνα – 650€
- 8 video / μήνα – 1.050€
- 12 video / μήνα – 1.350€

[Περιγραφή τι περιλαμβάνει κάθε πακέτο και προτεινόμενο πακέτο].

Χρόνος παράδοσης: έως 7 εργάσιμες ημέρες από το γύρισμα.

Πληρωμή: 50% προκαταβολή για κλείδωμα ημερομηνιών, 50% με την τελική παράδοση.

Ανυπομονώ να ξεκινήσουμε και να προγραμματίσουμε τα πρώτα γυρίσματα.

Με εκτίμηση,
Άγγελος
Devre Media

Template: Follow-up email

Subject: Επικοινωνία για την πρόταση συνεργασίας μας

Καλησπέρα [ΟΝΟΜΑ],

Ήθελα απλώς να βεβαιωθώ ότι λάβατε κανονικά την πρόταση συνεργασίας που σας έστειλα για τη [ΕΠΩΝΥΜΙΑ] και να δω αν υπάρχει κάτι που θα θέλατε να συζητήσουμε ή να προσαρμόσουμε.

Στόχος μας είναι να φτιάξουμε ένα πλάνο που να βγάζει νόημα για τη δική σας πραγματικότητα και να σας πάει ένα επίπεδο πάνω στην εικόνα σας.

Αν θέλετε, μπορούμε να κλείσουμε ένα σύντομο τηλεφώνημα 10' τις επόμενες μέρες, για να καταλήξουμε στο ιδανικό πακέτο.

Με εκτίμηση,

Άγγελος
Devre Media

Παράρτημα D – Ερωτηματολόγιο Νέου Πελάτη (Google Form)

Τίτλος: Devre Media – Ερωτηματολόγιο Νέου Πελάτη

Ενότητες & Ερωτήσεις (ενδεικτική δομή για Google Forms):

1. Στοιχεία επιχείρησης:

- Επωνυμία επιχείρησης (short answer)
- Ονοματεπώνυμο υπεύθυνου επικοινωνίας (short answer)
- Τηλέφωνο (short answer)
- Email (short answer)
- Website (short answer)
- Social media links (paragraph)

2. Τρέχουσα εικόνα & στόχοι:

- Πώς θα περιγράφατε την επιχείρησή σας; (paragraph)
- Ποιος είναι ο βασικός σας στόχος με το video & το περιεχόμενο; (multiple choice + άλλο)
- Τι κάνετε σήμερα για τα social και την online εικόνα σας; (paragraph)
- Ποιοι είναι οι βασικοί ανταγωνιστές σας; (paragraph)
- Υπάρχει brand που ζηλεύετε θετικά; (paragraph)

3. Όραμα & ταυτότητα:

- Πώς ονειρεύεστε τη διαδικτυακή εικόνα σε 1-2 χρόνια; (paragraph)
- Αν όλα πάνε ιδανικά, πώς θα θέλατε να σας ξέρει όλη η Ελλάδα; (paragraph)
- Υπάρχει περιεχόμενο/creators που νιώθετε ότι σας αντιπροσωπεύουν; (paragraph)

4. Πλατφόρμες, συχνότητα & διαθέσιμος χρόνος:

- Σε ποιες πλατφόρμες θέλετε να δώσουμε βάση; (checkboxes)
- Πόσο συχνά θέλετε να ανεβαίνει νέο video; (multiple choice)
- Πόσο διαθέσιμο είστε για γυρίσματα; (multiple choice)

5. Budget & είδος συνεργασίας:

- Εύρος budget για μηνιαία παραγωγή video; (multiple choice)
- Τι είδος περιεχομένου σας ενδιαφέρει πιο πολύ; (checkboxes)
- Πώς βλέπετε τη συνεργασία; (σταθερή μηνιαία, δοκιμαστική, μόνο event κ.λπ.)

6. Τεχνικά / πρακτικά:

- Κάτι σημαντικό για χώρο, προσωπικό ή διαδικασίες; (paragraph)
- Κάτι που σίγουρα ΔΕΝ θέλετε να δείτε σε video; (paragraph)
- Πότε θα θέλατε ιδανικά να ξεκινήσουμε; (short answer ή date)

7. Τελικές σκέψεις:

- Τι θα θεωρούσατε επιτυχημένη συνεργασία σε 6-12 μήνες; (paragraph)
- Οτιδήποτε άλλο θέλετε να μοιραστείτε; (paragraph)