

Pytanie / obszar informacji	Odpowiedź / oferowane warunki	Komentarze i informacje dodatkowe
Aspekty finansowe		
Jaka jest wartość prowizji w sprzedaży pakietów Hospitality poprzez internet na mecze w Krakowie?		
Jaka jest wartość prowizji w sprzedaży pakietów Hospitality poprzez internet na mecze w Katowicach, Gdańsku i Wrocławiu?		
Jaka jest wartość prowizji w sprzedaży bezpośredniej pakietów Hospitality mecze w Krakowie?		
Jaka jest wartość prowizji w sprzedaży pakietów Hospitality poprzez internet na mecze w Katowicach, Gdańsku i Wrocławiu?		
Jeśli poziom wartości prowizji zmienia się wraz z przekroczeniem progu łącznej sprzedaży to jak będzie się on kształtował dla:		
Osiągniętej sprzedaży na poziomie powyżej 1 mln zł		
Osiągniętej sprzedaży na poziomie powyżej 3 mln zł		
Osiągniętej sprzedaży na poziomie powyżej 6 mln zł		
Jaki jest koszt dostawy pakietu Hospitality do kupującego w Polsce?		
Jaki jest koszt dostawy pakietu Hospitality do kupującego za granicą?		
Jaki jest zakładany koszt na osobę żywienia na jeden dzień meczowy dla gościa Hospitality?		
Jaki jest zakładany koszt na osobę produkcji dekoracji i obsługi Strefy Hospitality?		
Jaki jest zakładany koszt na osobę produkcji materiałów promocyjnych Hospitality (smycze, opakowanie na bilet, karta wstępu ect).		
System sprzedaży i doświadczenie		
Jaka jest liczba pracowników sprzedaży delegowanych do projektu?		
Prosimy o wskazanie pracowników dedykowanych do projektu, wraz z wskazaniem kierownika zespołu oraz przedstwienie krótkiej (do 150 słów - w oddzielnym dokumencie) biografii każdego z członków zespołu wraz z ich doświadczenie w sprzedaży produktów Hospitality.		
Jaka jest udokumentowana zasobność bazy danych Państwa Klientów korporacyjnych w Polsce i za granicą (prosimy podanie oddzielnych wartości w obu przypadkach)		
Czy współpracują Państwo z zewnętrznymi partnerami sprzedażowymi w Polsce i za granicą i jeśli tak - prosimy wskazanie ich		
Jaka jest liczba Klientów indywidualnych i korporacyjnych, do których są Państwo w stanie dotrzeć w czasie jednego miesiąca prowadzenia działalności sprzedażowej?		
Czy dysponują Państwo infolinią dla klientów, obsługiwaną w językach polskim i angielskim?		
Jaką liczbę imprez sportowych rangi mistrzowskiej (europejskiej, bądź światowej) obsługiwali Państwo w minionych czterech latach i jaka jest łączna wartość pakietów Hospitality (ilość pakietów i ich wartość) sprzedanych na te imprezy?		
Jakie jest Państwa doświadczenie w sprzedaży Hospitality na rynkach europejskich z państw uczestniczących w Turnieju - ze wskazaniem rynków strategicznych, wymienionych w zapytaniu?		
Inne kanały sprzedaży? Jeśli są to prosimy o dokładny opis oraz podać ich i liczbę		
Prośba o udostępnienie następujących materiałów		
Zbiór możliwych do generowania raportów z postępów sprzedaży		
Zbiór możliwych materiałów poligraficznych, które są proponowane do obsługi Mistrzostw Europy, w tym okładki dla biletów VIP, zaproszenia imienne, zaproszenia ogólne i inne		