

Стратегия заключения Контрактов с Крупными Компаниями (Холдингами)

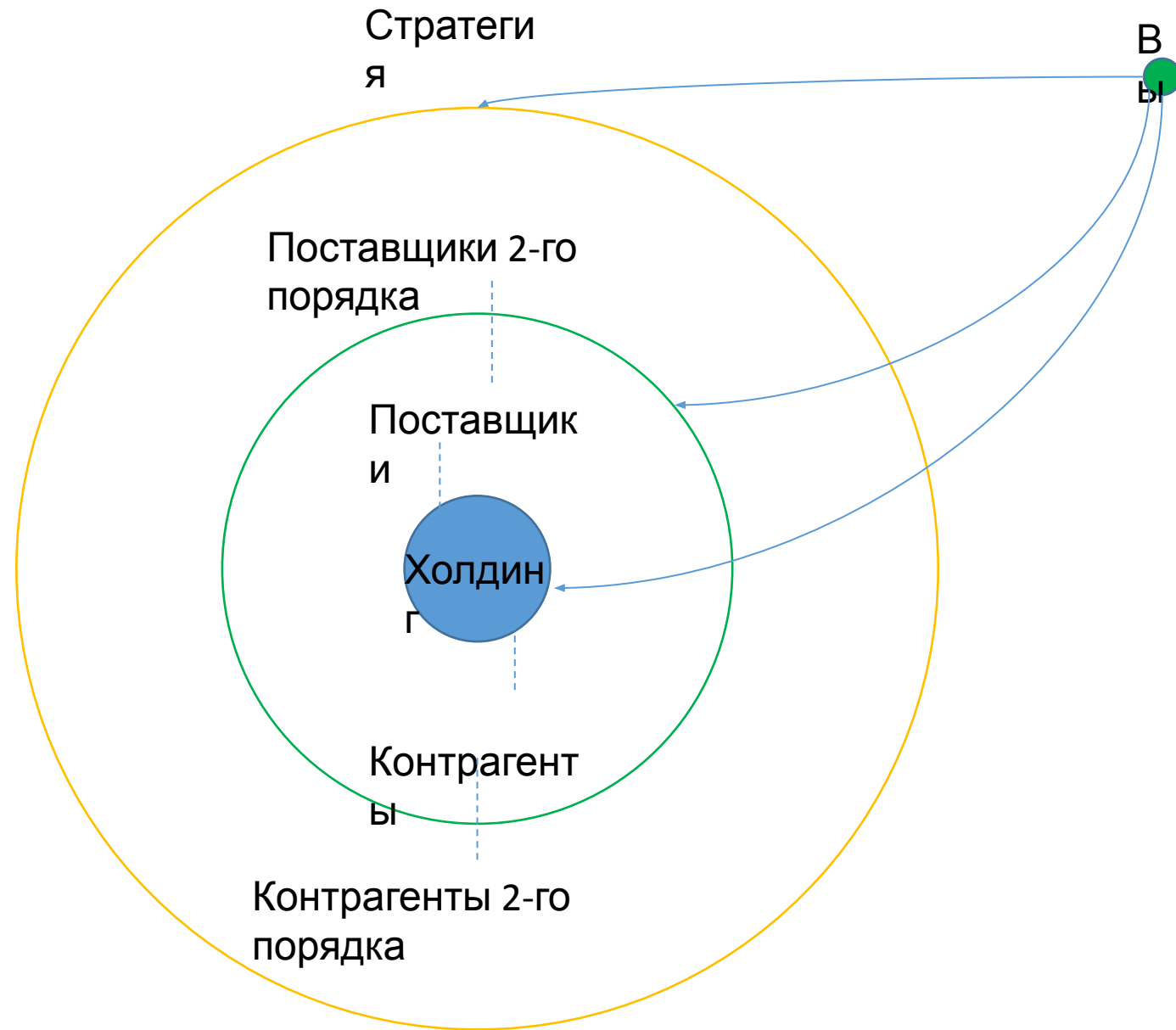
Презентация содержит действенную стратегию выхода на крупные холдинги. Смысл данной стратегии в следующем: рассматривается три уровня, сам холдинг, его контрагенты и контрагенты контрагентов. Сразу идет прощупывание на трех уровнях + налаживание и приобретение контактов (которые удастся наладить). Для подготовки лучше всего использовать подход который рассматривали на 2-м занятии, а при общении делать акцент на типах клиентов (3-е занятие) и эффективных подходов к ним. Конечно же, это всего лишь один из вариантов заключения договоров с крупными компаниями, думаю, есть различные стратегии, но я именно по этой стратегии заключал первые крупные контракты даже без личного контакта с клиентом. Так что этот подход точно работает)



Цель: Заключить договор с
Холдингом

В
Ы





Контактные точки с Холдингом

Управление
Закупочной
деятельностью

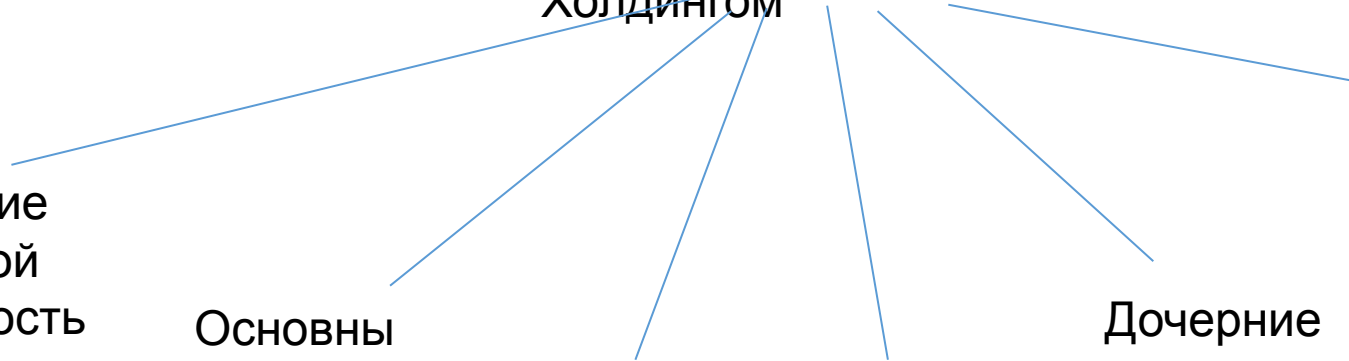
Основные
контакты

Структура
Холдинга

Правление

Дочерние
и
зависимые
общества

Закупки



Контактные точки с Холдингом

Закупки

- Анонсирование
- Извещения о закупках

~~Дочерние и зависимые общества~~

- Слишком зависимы
- Не имеют свободы
- Между ними очень Близкие Контакты и не Очень крепкие

Правление

Члены правления

Структура Холдинга

- Филиалы
- Корпорации Развития
- Сбытовые холдинга
- Другие структуры

Основные контакты

Основной Стационарный и многоканальный телефон

Управление Закупочной деятельностью

Перечень контрагентов
↓
ИП и малые организации
↓

Реализации стратегий Контактных точек с Холдингом

Закупки

- Анонсирование
- Извещения о закупках

Проводят закупки на b2b
Регистрируемая на b2b и смотрим
Кто выигрывает конкурсы и к ним
На субподряд по 2 и 3 занятиям.

~~Дочерние и зависимые общества~~

- Слишком зависимы
- Не имеют свободы
- Между ними очень

Близкие Контакты и

Правление

Члены правления

Ищем общие не
Точки соприкосновения
Через знакомых, новых партнеров,
Структуру холдинга, по другим их отраслям в бизнесе

Структура
Холдинг
• филиалы
• Корпорации и Развития
• Сбытовые холдинга
• Другие структуры

Основные контакты

Основной
Стационарный и
многоканальный телефон

Звоним и узнаем
С кем можно
Поговорить по вашему
Предложению
(приемы со 2-го и 3-го занятий,
включая обход секретарей и сбор информации)

Управление Закупочной деятельностью

Перечень контрагентов

ИП и малые организации

(звонок как клиенту, общие интересы, если на сайте холдинга есть проблемные контрагенты (о них пишут) позвоните им, скажите что заключаете договор с холдингом, как им работалось с ними, может кого знают к кому обратиться).