ТЕХНОЛОГІЇ ТА СТАНДАРТИ ПРЯМИХ ПРОДАЖІВ

ПРЯМІ ПРОДАЖІ

Прямі продажі – процес активного залучення нових клієнтів в компанію.

Даний процес включає в себе:

- ✔ З’ясування портрету цільових клієнтів.
- ✔ Активний пошук потенційних клієнтів з використанням усіх можливих джерел.
- ✔ Входження в перший контакт з потенційними клієнтами шляхом “холодних” дзвінків або зустрічей.
- ✔ З’ясування потреб потенційних клієнтів в нашій продукції та послугах, а також обсягу споживання нашої продукції. З’ясування потенційних обсягів споживання на найближчий час.
- ✔ З’ясування структури прийняття рішень в компанії та вихід на осіб, що приймають ріщення (ОПР), та осіб, що впливапють на прийняття рішення (ОВР).
- ✔ Розробка стратегії продажу.
- ✔ Побудова стосунків з ОПР та ОВР, переконання їх в використанні нашої продукції та послуг, та заключення домовленостей щодо постачання нашої продукції та послуг.
- ✔ Супровід всіх тендерних процедур до отримання контракту.
- ✔ Супровід підписання контракту та передача його в відділи чи департаменти (корпоративні продажі, послуги, автоматизація) для подальшого виконання зобов’язань.

ТИПИ ПРОДАЖІВ

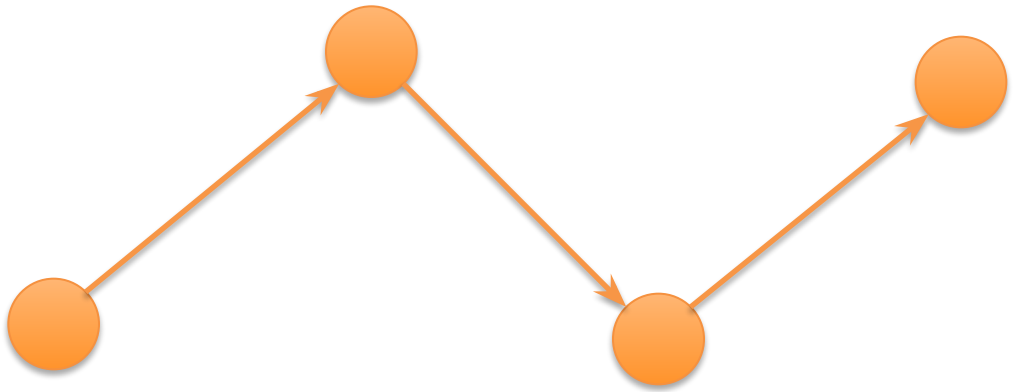
В залежності від тривалості продажі діляться на:

- Короткі
- Довгі (лонговані продажі)

В залежності від складності продажі діляться на:

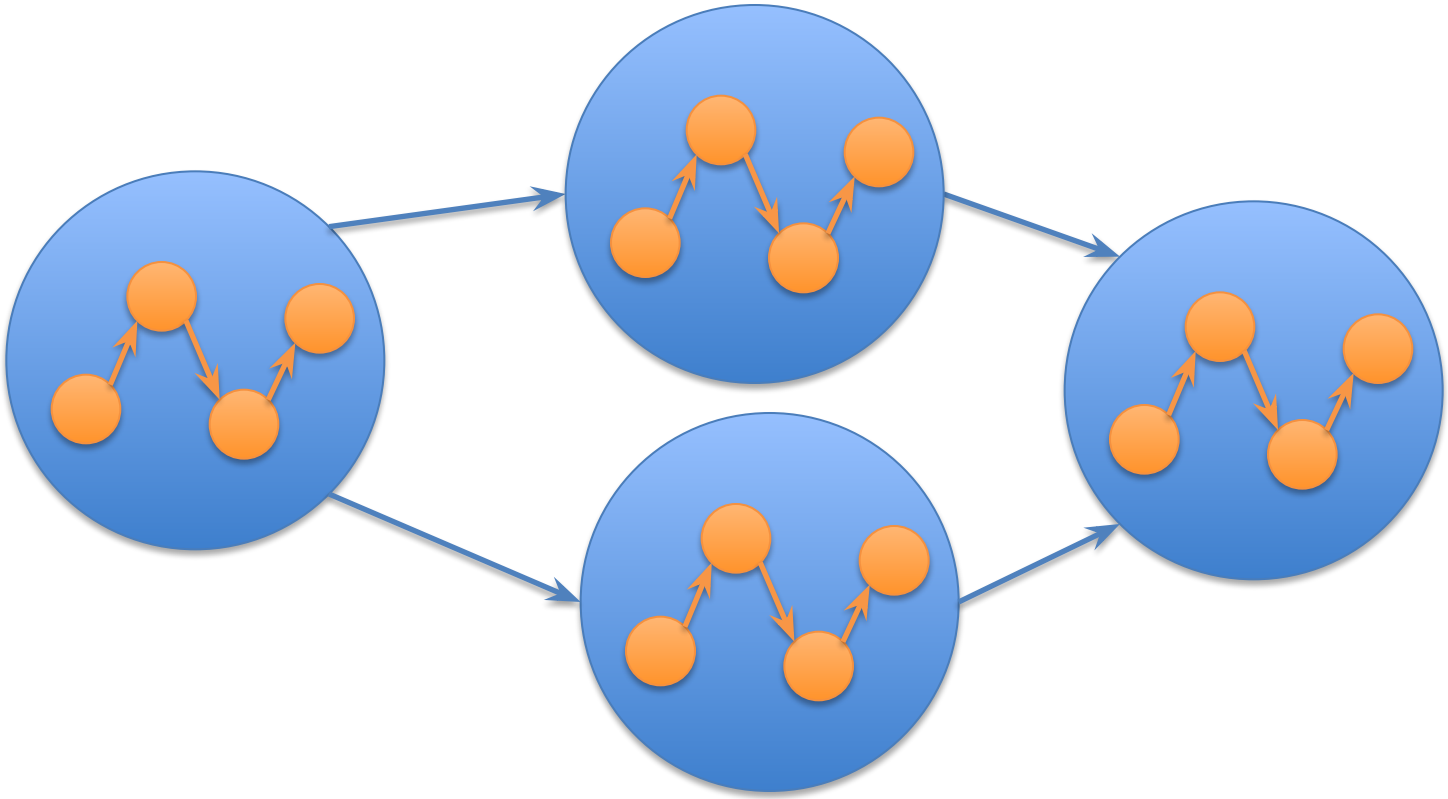
- Прості
- Стратегічні

ПРОСТИЙ ПРОДАЖ



Елементарна дія (дзвінок, зустріч)

СТРАТЕГІЧНИЙ ПРОДАЖ



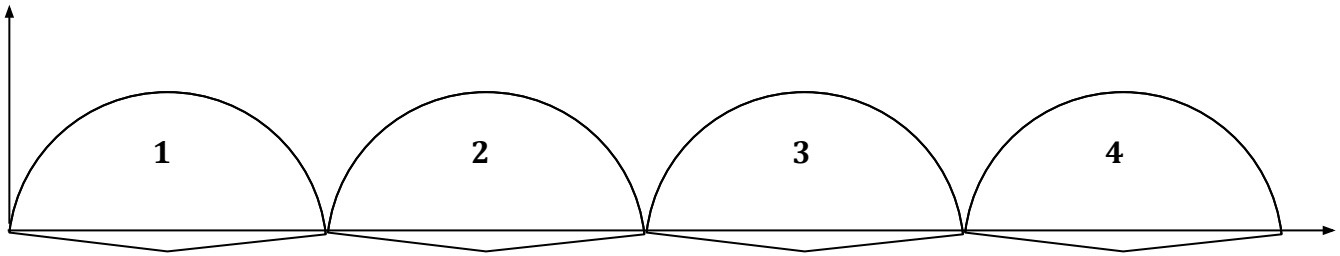
Проміжна стратегічна мета

Елементарна дія (дзвінок, зустріч)

ХВИЛЬОВА ТЕОРІЯ ПРОДАЖІВ

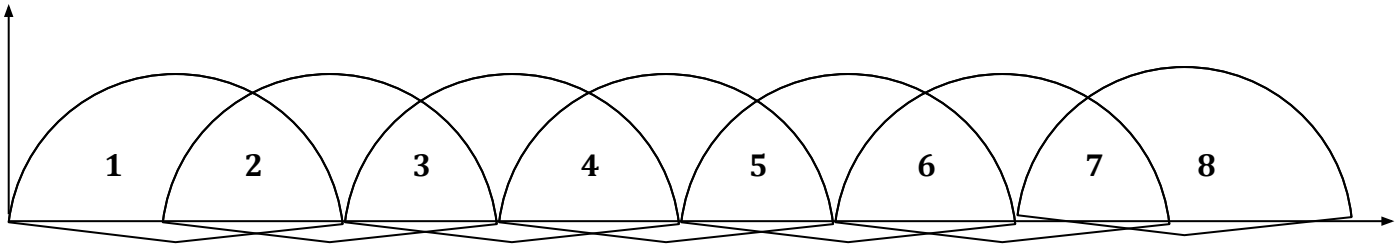
Варіант організації роботи №1

Послідовна реалізація проектів. Завершений один, запускається інший. Наприклад, менеджер веде проект місяць. Відчуття, що роботи багато, а на виході невисока моральна та фінансова вдоволеність від роботи. Провали розчаровують, наступає «Криза менеджера».



Варіант організації роботи №2

Одночасна робота над декількома проектами, що знаходяться на різних стадіях; **неможлива** без чіткого ведення та планування всіх контактів в CRM. **(Принцип «Ягідки»: Одну ягідку беру, на другу дивлюся, третю підмічаю, а четверта ввижається).**



ЛОГІКА ЕФЕКТИВНИХ ПРОДАЖІВ

Ефективність продажів = Інтенсивність х Результативність

Інтенсивність *– кількість дій в одиницю часу (дзвінки, зустрічі).*

Результативність *– кількість реалізованих проектів (залежить від якості розстановки пріоритетів, розробка стратегій продажу, ведення переговорів…..)*

НОРМАТИВИ З ІНТЕНСИВНОСТІ

Інтенсивність забезпечується **нормативом щоденних дій** та **нормативом з портфелю продажів**.

Норматив щоденних дій менеджера з продажів:

30 балів

1 зустріч – 15 балів, 1 дзвінок – 1 бал

(зараховуються дзвінки, що призвели до результату, наприклад ми дізналися ім'я людини, що приймає рішення, домовились про зустріч….)

Організації, контактні особи, дзвінки та зустрічі з результатами, вносяться в CRM.

Норматив з портфелю продажів:

20 «теплих» продажів в портфелі

Це означає, що в числі потенційних продажів, які веде менеджер, в кожний момент часу, повинно знаходитись мінімум 20 реалістичних продажів, за якими в нас є реальна можливість підписати договір протягом найближчого місяця (затверджується керівником відділу прямих продажів).

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ АКТИВНИХ ПРОДАЖІВ

Головне правило:

Активні продажі на ринку B2B повністю будуються на особистих відношеннях та особистих зв'язках.

Задача менеджера з продажів:

Побудувати відносини з особами, що приймають рішення в організації, таким чином, щоб ми були першим спогадом, що виникає у них в голові, коли виникає потреба в наших товарах чи послугах.

Для цього необхідного поетапно утеплювати відносини.

РІВНІ ТЕПЛОТИ КОНТАКТІВ

№	Рівні теплоти контактів	Критерії оцінки рівня	Імовірність покупки
1	Відсутність контакту	Ми не знаємо, нас не знають	0%
2	Холодний контакт	Ми знаємо, нас не знають, але з нами розмовляють	0,25-5%
3	Теплий контакт	Ми знаємо, нас знають, з нами розмовляють	5-10%
4	Гарячий контакт	Ми знаємо, нас знають, нам довіряють	10-50%
5	Довірливий контакт	Ми знаємо та довіряємо, нас знають, довіряють, наша думка важлива	50-80%

ТИПИ КОНТАКНИХ ОСІБ

ОПР – особа, що приймає рішення, рішення про оплату коштів-директор компанії, керівник підрозділу….

ОВР – особа, що впливає на прийняття рішення ОПР-ом (найчастіше це безпосередній споживач вашої продукції/послуг-головний енеретик, інженер…).

ОГР – особа, що готує рішення для ОПР та ОВР (спеціаліст з постачання..)

Комунікатор – це співробітник, що володіє максимальною інформацією про компанію, співробітників та їх посадові обов'язки (секретар, офіс менеджер, бухгалтер…).

ДІЇ АДМІНІСТРАТОРА ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ З ВИЯВЛЕННЯ ОБ'ЄКТІВ

1. Складання списків потенційно- цікавих підприємств завдяки інформації отриманої від менеджерів корпоративного відділу.
2. Складання переліків потенційно цікавих девелоперів та генеральних підрядників.
3. Складання списків потенційно- цікавих підприємства шляхом аналізу існуючої бази 1С, активність яких невисока або взагалі відсутня протягом певного періоду часу.
4. Моніторинг продажів конкурентів.
5. Моніторинг оголошень про тендери.
6. Моніторинг непрямих баз (база біг-бордів….)
7. Моніторинг відкритих джерел інформації (преса, інтернет…)
8. Складання переліків бізнес центрів та торгов-розважальних центрів в місті, області та інших крупних обласних центрах країни з цільовими контактами (головний інженер та відділ продажу оренди.

ПРИНЦИПИ ПРОДАЖІВ

- ✔ Ми не продаємо ціною
- ✔ Важливо розуміти інтереси всіх сторін
- ✔ Драйвером процесу продажу є Ви!
- ✔ Ключ у відносинах!

ВИБУДОВУВАННЯ ВІДНОСИН

- ✔ Гумор та дотепність
- ✔ Щиро цікавитись людиною, а не досягати результату маніпуляціями

ПІДХОДИ ДО ПРОДАЖІВ

Своєчасне виконання необхідних дій

«Встрибування в поїзд, що відходить»

В результаті - конкуренція ціною та низька маржа або відсутність продажу!

ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ

- ✔ Замовник + ОПР
- ✔ Ген.підрядник + ОПР
- ✔ Експлуатаційна організація + ОПР
- ✔ Проектна організація + ОПР
- ✔ Підрядник (монтажник) + ОПР
- ✔ Потенційний обсяг нашої продукції чи послуги
- ✔ Терміни реалізації
- ✔ Наявність фінансування
- ✔ Логіка взаємодія між організаціями та відділами в процесі вибору матеріалів, послуг та їх закупівлі
- ✔ Конкуренти, що посягають на цей обсяг та їх дії
- ✔ Наявність та взаємодія політичних сил.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖАМИ

CRM- СИСТЕМА

CRM-система (customer relationship management) – це ефективний інструмент ведення роботи з Клієнтами, що дозволяє фіксувати кожну дію та підвищує якість аналізу ефективності роботи менеджерів з продажів.

Переваги ведення CRM-системи

- ✔ Можливість фіксувати кожну дію по роботі з Клієнтом;
- ✔ Збереження даних про всіх Клієнтів та потенційних Клієнтів компанії в одному місці;
- ✔ Можливість ведення історії переговорів з Клієнтами;
- ✔ Можливість автоматизувати аналітику роботи менеджерів з продажів, зробити її більш наглядною;
- ✔ Ефективний інструмент контролю якості роботи менеджерів з боку керівництва.

ПРАВИЛА ВЕДЕННЯ CRM ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ

Правила ведення:

- ✔ Усі організації з детальними контактами повинні заноситись в CRM.
- ✔ Усі контактні особи в організації з контактами повинні вноситись в CRM.
- ✔ Результати усіх дзвінків та зустрічей повинні детально описуватись в CRM.
- ✔ По кожному потенційному Клієнту в CRM повинні бути назначені наступні дії.

Результативність забезпечується проведенням наступних заходів:

- ✔ Щоденні ранкові збори;
- ✔ Щомісячний розбір портфелю продажів;
- ✔ Внутрішньо- корпоративні тренінги;
- ✔ Відкриті тренінги;
- ✔ Проведення зустрічей в присутності керівника.

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РОБОТИ ВІДДІЛУ ПРЯМИХ ПРОДАЖІВ

Результативність забезпечується проведенням наступних заходів:

- ✔ Щоденні ранкові збори;
- ✔ Чітке ведення CRM- системи;
- ✔ Щомісячний розбір портфелю продажів;
- ✔ Внутрішньо- корпоративні тренінги;
- ✔ Відкриті тренінги;
- ✔ Проведення зустрічей в присутності керівника.

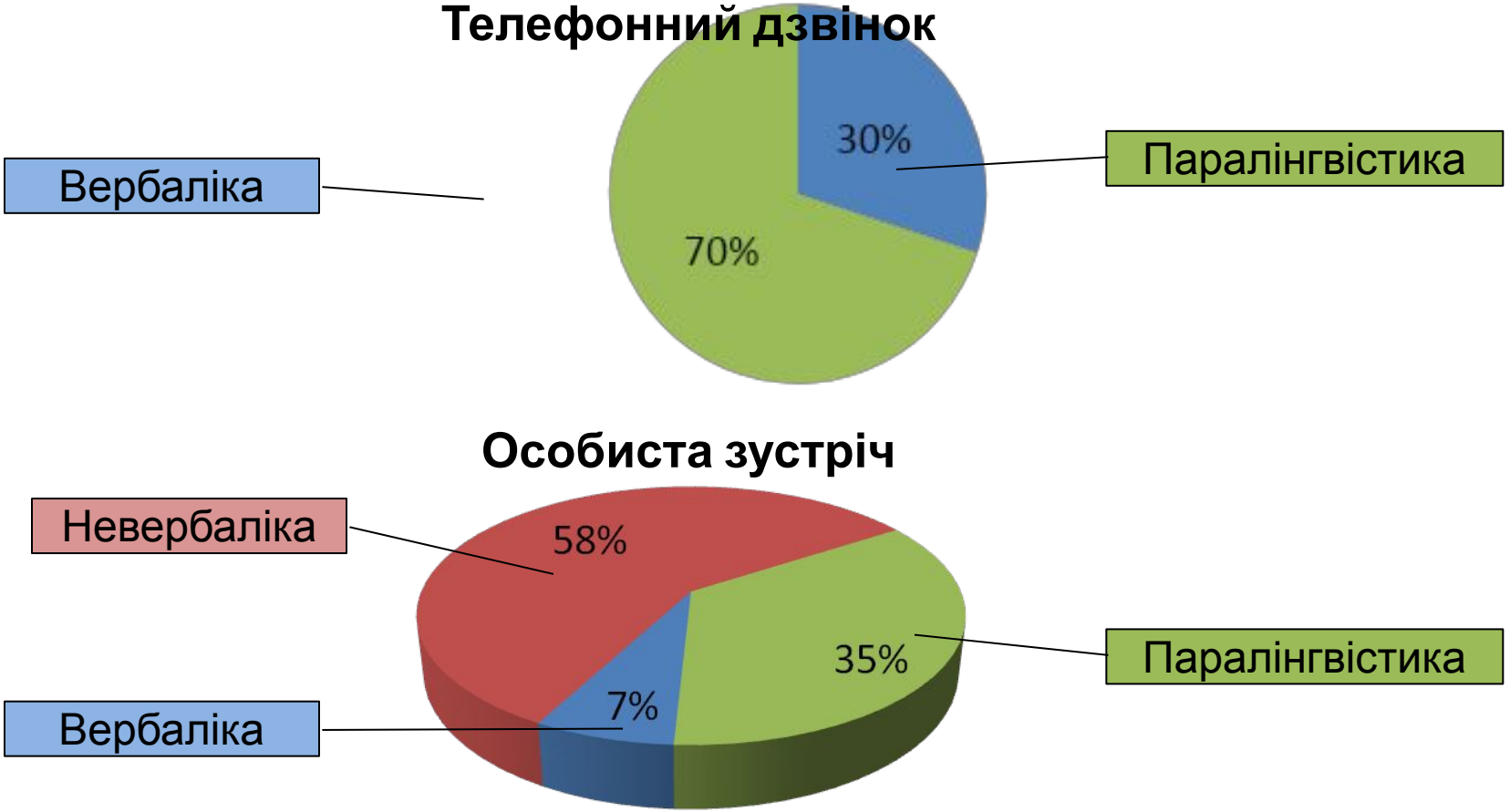
«Холодний» дзвінок

Ціль? ⇨ Призначити зустріч

Етапи холодного дзвінка:

1. Проходження воротаря
2. Встановлення контакту з ОПР / ОЕ
3. Домовленість про зустріч
4. Обробка заперечень

КАНАЛИ ПЕРЕДАЧІ ІНФОРМАЦІЇ

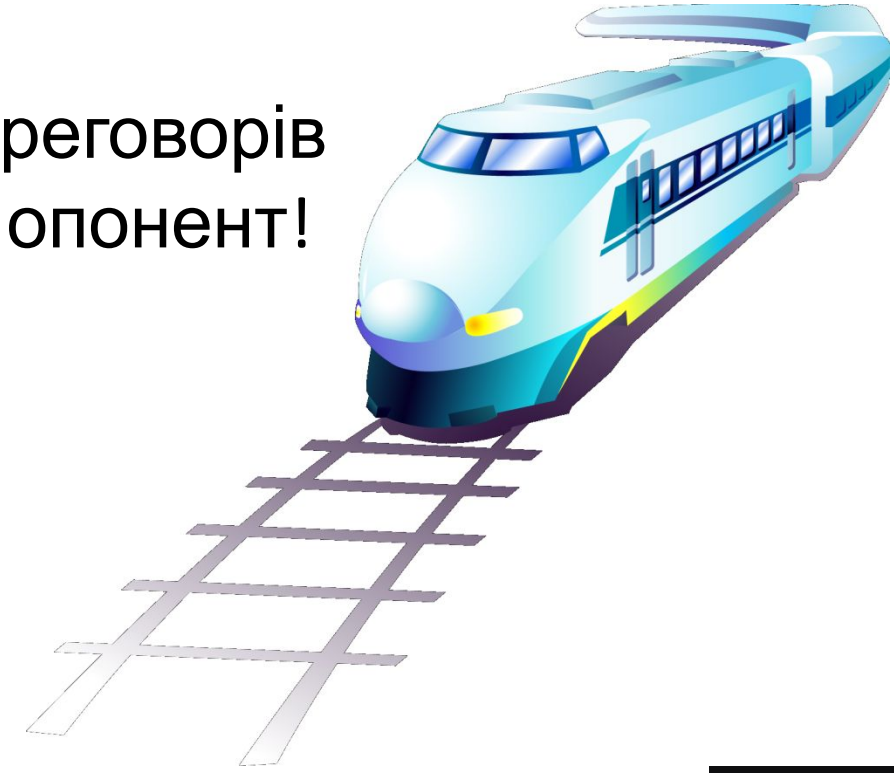


Вербаліка- мова
Невербаліка- сприйняття інформації по не мовним каналам- жести, інтонація, міміка…
Паралінгівстика- звучання, тембр, інтонація, гучність..

ПРОХОДЖЕННЯ ВОРОТАРЯ

Правило телефонних переговорів №1:

Ведучим телефонних переговорів повинні бути **ВИ**, а не опонент!



ПРОХОДЖЕННЯ ВОРОТАРЯ

Правило телефонних переговорів №2:

Якщо співрозмовник відповідає не так, як Вам хочеться, це не він не так відповідає, це Ви не так спитали!

ПРОХОДЖЕННЯ ВОРОТАРЯ

ПОШТОВХ – важливий інструмент телефонних переговорів. Він полягає в завершені фрази питанням.

Приклад:

«Мені необхідно переговорити саме з головним інженером. Підкажіть, будь ласка, як з ним зв'язатися? Як його звуть?»

Він забезпечує перемикання думок опонента з обміркування того, як Вам заперечити, на обміркування відповіді на Ваше питання.

ПРОХОДЖЕННЯ ВОРОТАРЯ

1. Метод «Мене всі чекають».
2. Метод рекомендацій.
3. Метод «псевдорекомендацій».
4. Метод «Дайте мені пораду».
5. Метод «Компетентність».
6. Перебір номерів.
7. Дзвінок після 18:00.

При проходженні воротаря важливо визначити ім'я ОВР/ОПР.

ПРИЗНАЧЕННЯ ЗУСТРІЧІ

Під час призначення зустрічі ефективно використовувати метод «Вибір без вибору» в якості поштовху.

Приклад:

«Скажіть, коли Вам зручно зі мною зустрітися – сьогодні після обіду чи завтра вранці?»

ПРИЗНАЧЕННЯ ЗУСТРІЧІ

Приклад

Сергій Іванович, мене звати Андрій, компанія ПромАвтоматика, ми займаємось електрообладнанням, достатньо довго працюємо в цій сфері уже з багатьма компаніями працюємо з вашою тільки збираємось працювати, хотів з цього приводу зустрітись, думаю що розмова буде цікавою, часу Вашого багато не займе хвилин 15, можу підїхати або завтра зранку або …. або завтра вечером, коли вам зручно, 15 хв Вашого часу, завтра зранку або завтра вечером ….. якщо у вас не получається завтра, дивіться я буду в районі вашого офісу сьогодні, можу заскочити.

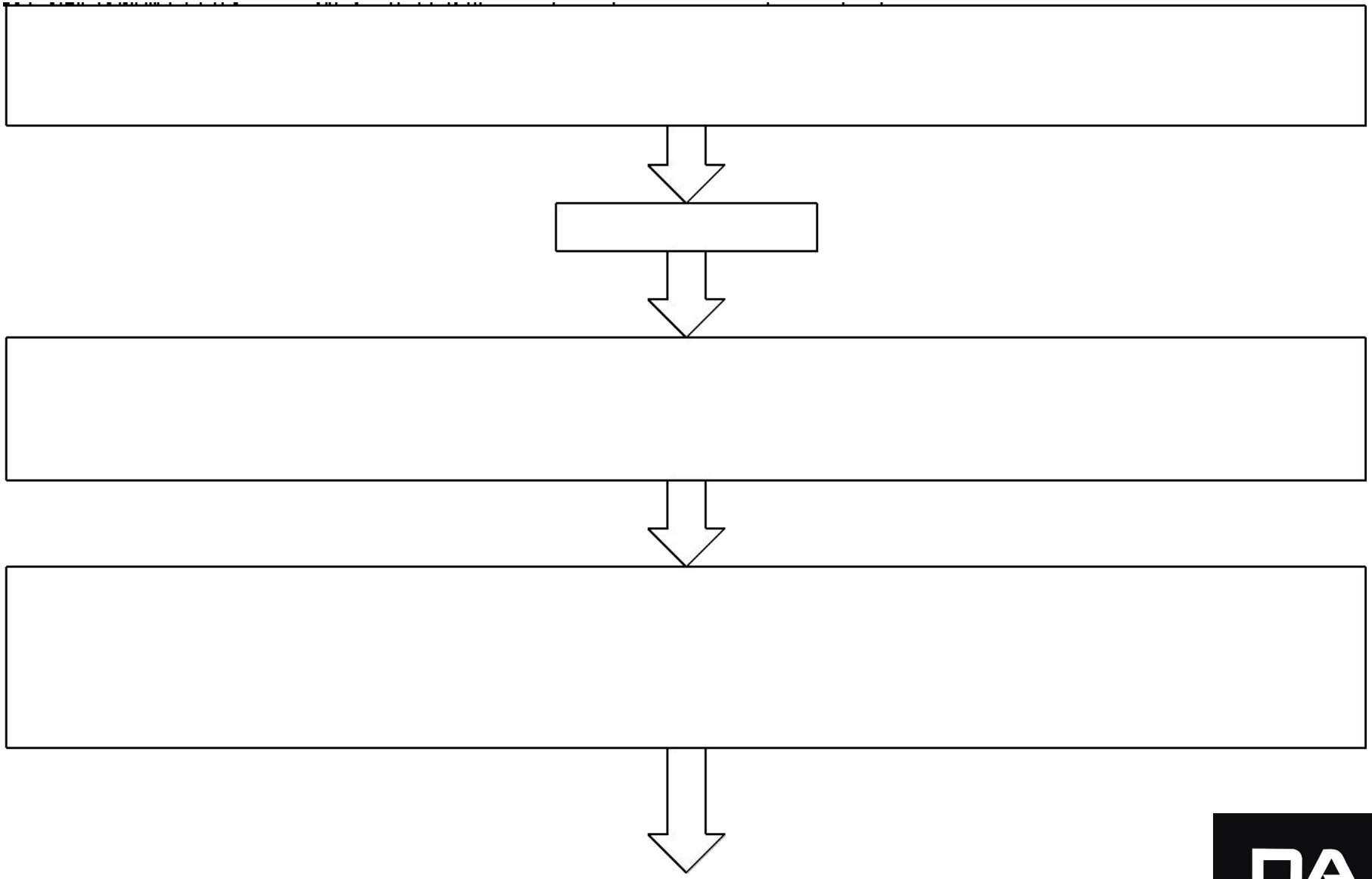
ЗУСТРІЧ

Правило:

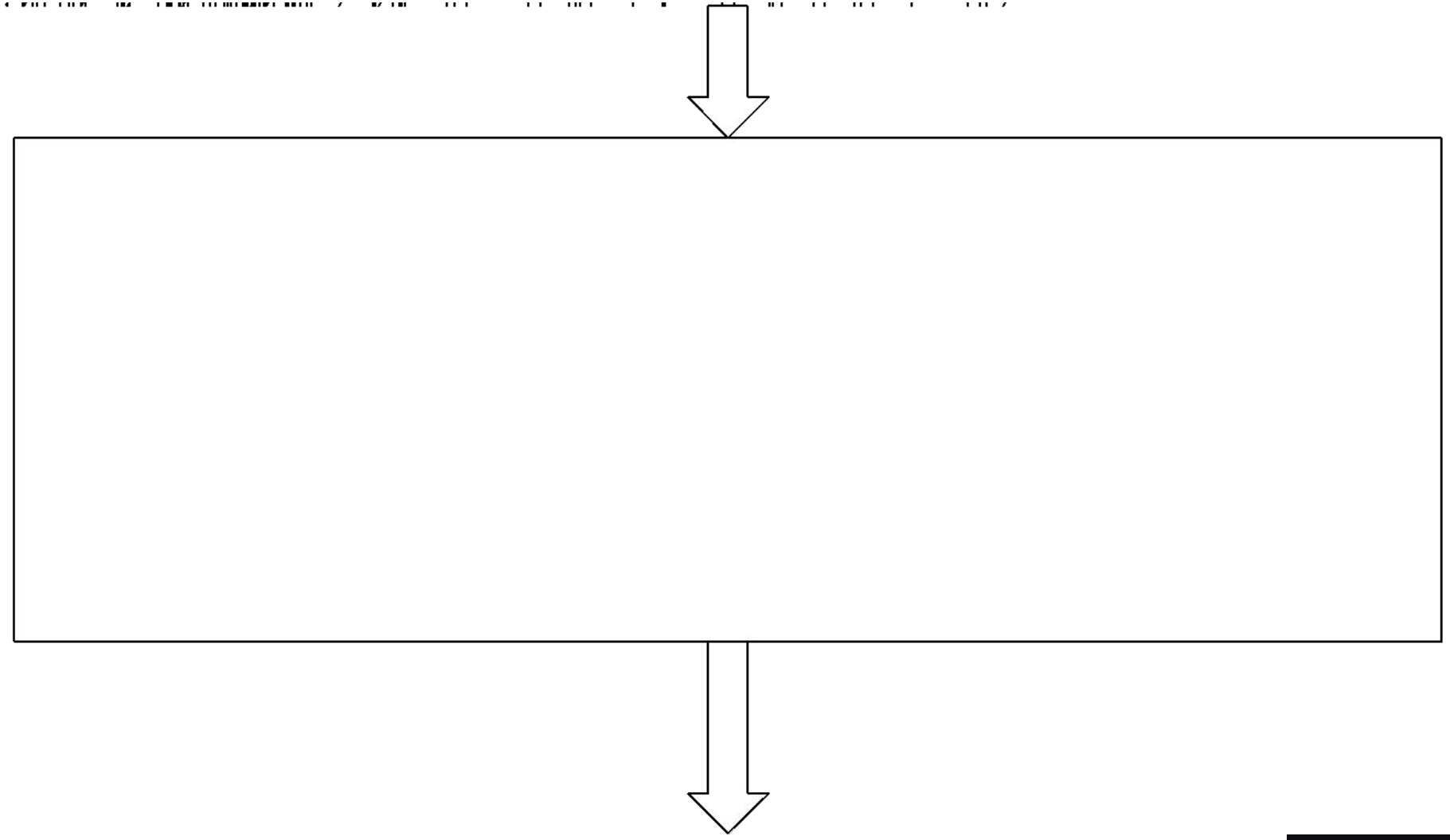
До зустрічі потрібно ГОТУВАТИСЬ!

1. Вхід до приміщення.
2. Гра з кріслом.
3. Small-talk.

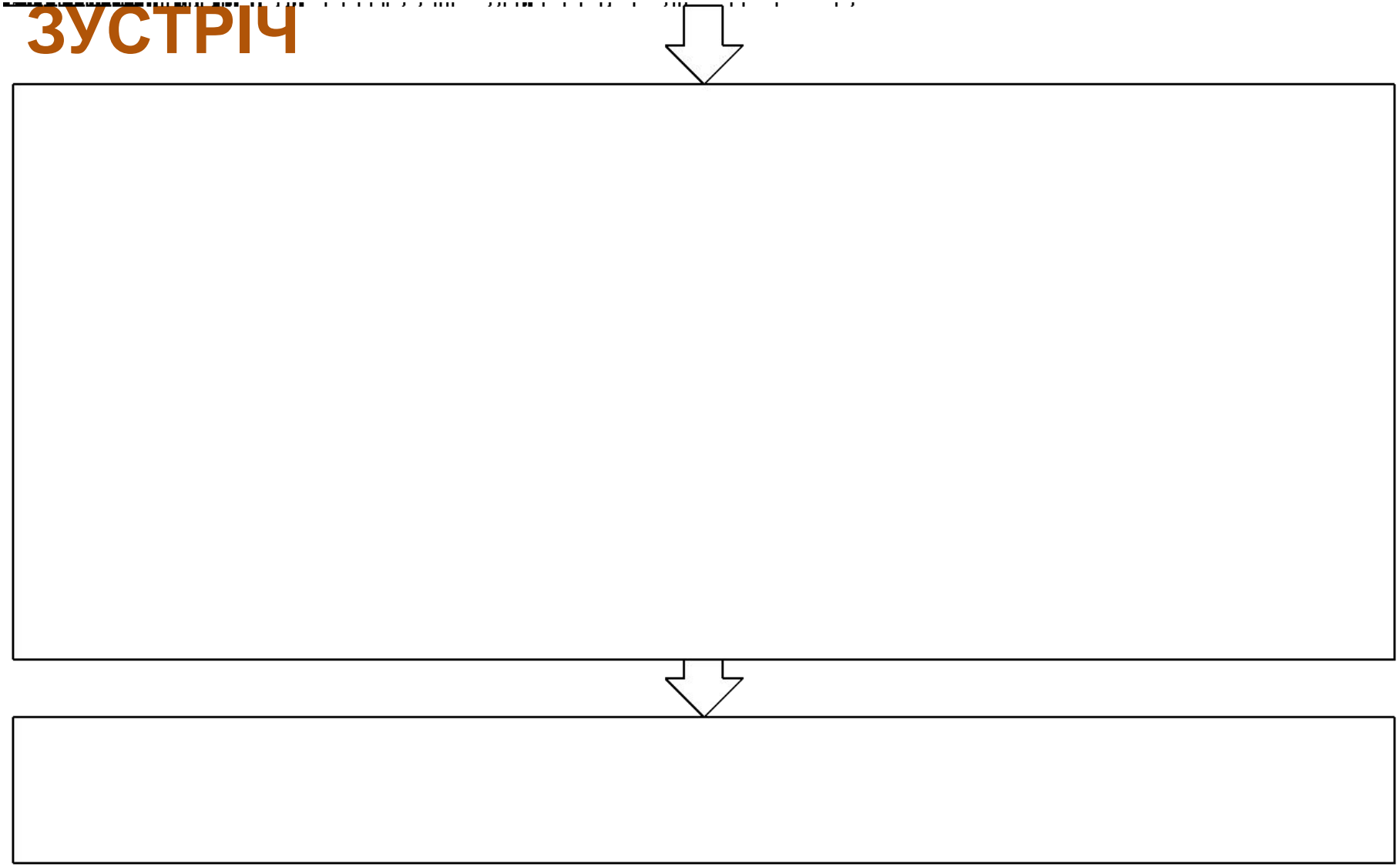
ЗУСТРІЧ



ЗУСТРІЧ



ЗУСТРІЧ



СТАНДАРТ ПРЕЗЕНТАЦІЇ КОМПАНІЇ

Компанія «ПромАвтоматика Вінниця» працює на ринку України близько 15 років. В нашій організації більше 200 спеціалістів. Ми працюємо в енергетиці в трьох напрямках: Виробництво, торгівля, послуги.

1- **виробництво** поділяється на виробництво світлодіодних світильників і виробництво релейної продукції.

2- **торгівля** електрообладнання як власного виробництва так і виробництва других вітчизняних і закордонних виробників а це кабельно- провідникова продукція, розетки, вимикачі, світильники, автоматичні вимикачі, магнітні пускачі і тд….

3- **послуги** це, електромонтажні роботи, послуги електротехнічної лабораторії. Також наша компанія займається автоматизацією технологічних процесів.

СТАНДАРТ ПРЕЗЕНТАЦІЇ КОМПАНІЇ

Виробництво

Наше виробництво знаходиться в місті Вінниця, на території заводу Маяк і поділяється на три напрямки :

1- виробництво світлодіодного освітлення а саме, ми виробляємо світильники для освітлення доріг, вулиць та прибудинкових територій, світильники підсвітки високих приміщень тобто складів цехів... Також світильники для підсвітки фасадів будівель і торгових рядів. Наші світильники мають ряд переваг а саме це ціна (що зараз дуже важливо), це економія електроенергії завдяки використанню світлодіодів. Світло що випромінює світлодіод є найкомфортнішим в порівнянні з будь-якими іншими. Ресурс роботи світлодіодів які ми використовуємо в наших виробах 50 тис год, а це при використанні 8 год/добу – більше 15 років! На відміну від китайських аналогів, які до речі є дорожчими від наших через транспортні витрати, ми не економимо на алюмінію який слугує радіатором, відповідно світлодіоди у наших світильниках не перегрівається тому і ресурс роботи значно більший.

2- виробництво релейної продукції це: Реле напруги однофозні на дін-рейку і в розетку, трьохфазні реле напруги, реле температури і так далі… Зараз нашими спеціалістами ведуться розробки регулятора реактивної потужності, стабілізатора напруги, таймерів і щитових виробів. Нещодавно закінчилась розробка і почався випуск трьохфазного реле напруги прямого включення.

3- також ми займаємось виробництвом стандартизованої щитової продукції це ПР, СПМ, ВРУ, АВР, конденсаторні установки і так далі. Також розробляємо і виробляємо щити управління технологічного процесу для нашого департаменту автоматизації техн процесів.

СТАНДАРТ ПРЕЗЕНТАЦІЇ КОМПАНІЇ

Торгівля

Другий наш напрямок це торгівля, яка теж поділяється на декілька напрямків:
Оптова торгівля по всій Україні
Роздрібна торгівля: маємо власну мережу роздрібних магазинів (10 магазинів- Бар, Могилів-Подільський, Ямпіль, Бершадь, Гайсин, Тульчин, Козятин, Хмільник, Бердичів, Жмеринка).
Відділ **дистрибуції** в роздрібні мережі- наші менеджери, згідно плану, кожного дня, виїзджають за вказаним маршрутом і шляхом особистого спілкуваня, формують заявки і наш автомобіль на наступний день поставляє товар.
Інтернет продажі: маємо інтернет- склад електрики RES.UA в якому є близько 8тис найменувань електротехнічної продукції і клієнт, не виходячи з дому, може підібравши товар, отримати його на найближчому відділенні Нової Пошти в його місці.

Якщо говорити про торговий напрям компанії, то політика компанії базується на певних принципах що спрямовані на отриманні найкращих умов співпраці як для нас так і для наших партнерів, саме тому ми працюємо виключно з виробниками або з офіційними представниками європейських компаній в Україні. Зараз компанія є офіційним представником майже 20 відомих брендів електротехнічної продукції, серед яких такі відомі бренди як ABB, EATON, SchneiderElectric. Ми є прямим імпортером та завозимо продукцію з таких країн як Польща, Іспанія, Білорусія.

СТАНДАРТ ПРЕЗЕНТАЦІЇ КОМПАНІЇ

Послуги

Компанія виконує **електромонтажні роботи** будь- якої складності, починаючи від невеликих приватних осель, квартир і до монтажу великих багатоповерхових житлових будинків і заводів з будівництвом трансформаторних підстанцій та ліній електропередач.

Також один з основоположних напрямків, це **автоматизація технологічних процесів**, яка включає в себе розробку, проектування, монтаж і наладку. Кожна робота по автоматизації починається з безкоштовного виїзду на обект замовника і підготовкою проекту рішення з автоматизації процесу. Обовязковою частиною проекту рішення є фінансова частина, яка в цифрах показує економічну доцільність проекту з розрахунком терміну окупності і тд. Повторюсь це безкоштовно. І уже після цієї роботи, замовником приймається рішення щодо доцільності реалізації проекту.

Ще одним напрямком роботи департаменту послуг є **аутсорсинг** електричної частини підприємств, який передбачає систематичний контроль і ремонт електрогосподарства замовника за заздалегідь обумовленими умовами. Нашими клієнтами є мережі АЗС, мережі магазинів, салони красоти, перукарні, офіси, тренажерні зали, відділення банків, приватні особи, власники квартир, будинків і так далі. Як правило, буває так: власник чи адміністратор, наприклад перукарні, розуміючи неефективність утримування в штаті власного електрика, але тим не менше стикаючись з потребами вирішенні проблем з електрикою, починає шукати спеціаліста по газеті, оголошенням, ЖЕКам, можливо РЕС і так далі. В кінці кінців, якщо така людина і знайшлась,а то про якість і тим паче гарантію говорити не доводиться. Ми пропонуємо Європейський сервіс (адже така схема роботи давно працює в других, більш успішних, країнах) по доступних цінах які обумовле
етапі постановки задач, а не взяті зі «справочника стеля» уже після виконаної, т
правило, не якісної, роботи.

СТАНДАРТ ПРЕЗЕНТАЦІЇ КОМПАНІЇ

Робота як правило починається з пробного, першого замовлення і тільки після цього замовник, переконавшись що наші слова не розходяться з ділом, стає нашим постійним клієнтом.
Ми працюємо по двох варіантах ціноутворення (за вибором клієнта) це або оплата погодинно, за час який затрачений на виконання робіт, або згідно прайсу на кожен вид робіт.
Наші клієнти: мережа АЗК ОККО в багатьох областях (Вінницька, Черкаська, полтавсько, Житомирська, Київ і Київська обл.і тд.), мережа АТБ, в багатьох регіонах, також за схожою схемою ми співпрацюємо з Вінницяобленего і тд.

Ми дуже добре розуміємо проблематику і потребу сучасних підприємств в сфері електротехніки. Наша головна перевага – це комплексний підхід. Поставте перед нами завдання, а ми найдемо найбільш кваліфіковане рішення, проведемо необхідні роботи, укомплектуємо всіма необхідними матеріалами. Практика показує, що спробувавши попрацювати з нами одного разу, наші клієнти залишаються з нами на довгі роки і рекомендують нас своїм партнерам.

Будемо раді нашій плідній та довгостроковій співпраці!

СТАНДАРТ ВІДПОВІДІ НА ТИПОВІ ПИТАННЯ

Чому ми повинні замовляти саме у вас?

Вам точно сподобається! ☺️ Ми можем зробити такий висновок з багаторічного досвіду співробітництва з нашими Клієнтами, які роками працюють з нами та рекомендують нас своїм друзям!

Скільки буде коштувати?

Якщо не знаємо точні цифри, то відходимо від конкретики, задаємо уточнюючі запитання по замовленню.

✔ Призначення?

✔ Необхідні характеристики? Тощо.

Випитуємо максимум інформації та беремо тайм-аут на розрахунок вартості. Після розрахунків надаємо ціни, та можливі сходинки співвідношення ціни та якості. Якщо замовлення на надання послуг з електротехнічного сервісу, після калькуляції ціна виходить вищою, ніж була на переговорах, аргументуємо тим, що в процесі написання завдання на проектування замовник вирішив додати нові чи додаткові елементи, які не були вра[illegible] в базовій ціні.

СТАНДАРТ ВІДПОВІДІ НА ТИПОВІ ПИТАННЯ

Чи надаєте ви відсрочку платежу?

Така практика існує для тих Клієнтів, з ким в нас склався довгостроковий позитивний досвід співробітництва. Давайте починати працювати, головне, щоб ми з Вами впевнилися, що в нас виходить ефективно співпрацювати, тоді надалі буде можливим працювати на більш гнучких умовах.

А якщо ми обладнання та комплектуючі замовимо самостійно?

Це сприйнятливий варіант. Було б чудово, якщо Ви розкажете, що та де збираєтесь купувати, бо нам необхідно буде працювати з тим обладнанням та комплектуючими. До того ж ми надаємо гарантію на свою роботу, а використовування комплектуючих зі сторони обумовлює перегляд умов гарантії.

Який термін реалізації проекту?

Терміни реалізації та здачі проектів чітко задаються та узгоджуються на етапі заключення договору та вносяться у договір. Компанія прагне чітко дотримуватись узгоджених термінів і завжди узгоджує з замовниками обґрунтовані відтермінування.

СТАНДАРТ ВІДПОВІДІ НА ТИПОВІ ПИТАННЯ

Який рівень компетенції співробітників компанії?

Проектами з автоматизації технологічних процесів та надання послуг електротехнічного сервісу займаються працівники трьох напрямків: комерційного, технічного та монтажного. Спеціалісти комерційного відділу займаються оформленням та підтримкою документів юридичного та комерційного характеру.

Технічний відділ займається технічною документацією, налагодженням, програмуванням систем та технічною підтримкою монтажного відділу при виконанні монтажних робіт.

Монтажем систем автоматизації та електропостачання займається монтажний відділ.

Завдяки такому структурному поділу кожен спеціаліст займається своїми чітко визначеними питаннями, і, відповідно, вирішує їх на стабільно високому рівні. Роботи на всіх етапах виконання контролюються кваліфікованими інженерами з достатнім досвідом. Крім того, більшість працівників компанії мають вищу освіту та проходили тренінги та навчання з вирішення багатьох вузькоспеціалізованих проблем.

СТАНДАРТ ВІДПОВІДІ НА ТИПОВІ ПИТАННЯ

Хто ваші Клієнти? З ким ви співпрацюєте?

Нашими клієнтами є дуже багато успішних підприємств та установ.
(в залежності від зацікавленості клієнта певним напрямком)

Чому про вас не чутно? Нічого не знаємо?

Щоб наші послуги були більш доступними, ми економимо на рекламі. Протягом довгого часу наші клієнти, забезпечують нас достатнім обсягом замовлень. І як Ви правильно зауважили, більшість з них дізнались про нас завдяки «сарафанному радіо».

Наявність ліцензії та сертифікатів.

У нашої компанії є діюча ліцензія, з необхідним переліком електромонтажних робіт та послуг з автоматизації, стан якої ми готові надати у будь-який момент. Також ми маємо сертифікат ГІПа для виконання проектів відповідно до діючих вимог. Крім цього, у нас є дозволи для виконання робіт в діючих електроустановках та у вибухонебезпечних зонах. Також всі необхідні сертифікати і лабораторні дослідження щодо нашої продукції.

СТАНДАРТ ВІДПОВІДІ НА ТИПОВІ ПИТАННЯ

Види вимірювань, які ви можете проводити у лабораторії?

Наша електровимірювальна лабораторія може проводити вимірювання опору ізоляції, повного опору петлі фаза-нуль (струм короткого замикання), опору заземлювального пристрою. Крім того, лабораторія проводить випробування підвищеною напругою електрозахисних пристроїв (діелектричних рукавиць, електроінструменту, ізолювальних штанг до 10кВ тощо). Ми проводимо випробування підвищеною напругою електроустановок напругою до 10кВ.

Який комплект документів надає ваша лабораторія?

Після проведення вимірювань лабораторія надає такі документи: протоколи вимірювань, паспорт електроустановки (якщо він потрібен), паспорт заземлювального пристрою, протокол наявності зв'язку між заземлювачами та заземленими елементами електрообладнання, рахунок для оплати, акт виконаних робіт, податкову накладну.

Чи є у вас необхідні дозволи та інші документи?

У нашої компанії є необхідні дозволи для роботи в діючих електроустановках напругою до 10кВ. Також наша лабораторія має атестат акредитації виданий у 2014 р. Вінницьким центром стандартизації та метрології.

СТАНДАРТ ВІДПОВІДІ НА ТИПОВІ ПИТАННЯ

Чи готові ви працювати на умовах часткової оплати, або оплати після виконання робіт?

Замовники, з якими ми працюємо багато років, користуються певними пільгами, пов'язаними з відтермінуванням платежів. Тим не менш, важливо пам'ятати, що відтермінування платежів породжує певні ризики, такі як:
Нестабільність обмінного курсу інколи призводить до неможливості закупівлі імпортного обладнання чи продукції по раніше узгодженій ціні, тоді як передоплата дозволяє зафіксувати вартість обладнання та продукції.
Деякі проекти заморожуються або видозмінюються в процесі реалізації, відсутність розуміння термінів оплати автоматично призводить до відсутності розуміння терміну завершення проекту.

Тим не менш, наша Компанія не виключає можливості обговорити умови відтермінування платежів.

СТАНДАРТ ОБРОБКИ ЗАПЕРЕЧЕНЬ

У вас дуже дорого!

Можливо! Але давайте поглянемо в ліву частину прайсів. Можливо ми порівнюємо різні технічні рішення, з різним обладнанням та матеріалами, можливо різниться кількість. Ми намагаємось давати Замовнику повну картину одразу, а не вводити його в оману низькою початковою вартістю, а потім або виставляти додаткові кошториси, або робити халтуру і казати «це не входило, це не враховувалось, ви самі винні…».

Давайте або порівнювати однакові кошториси, тоді ми і по обладнанню, і по матеріалам будемо абсолютно конкурентні, а роботи якщо і дорожчі, то ми, по-перше, робимо якісно, а по-друге, завжди відкриті до діалогу!

Конкуренти дали ціну на 30% нижчу!

Це малоймовірно! Готові допомогти вам розібратися в цьому питанні детальніше. Визначити, за рахунок чого дешевше, ми дуже сумніваємося, що таку велику перевагу можна отримати без нюансів!

СТАНДАРТ ОБРОБКИ ЗАПЕРЕЧЕНЬ

Ми вже працюємо з вашим конкурентом!

Чудово! Ми лише пропонуємо ознайомитись, подивитись на наші об'єкти, роботу, наші пропозиції! Можливо, ми будемо чимось для вас корисними, можливо, ми запропонуємо більш цікаві технічні рішення, більш вигідні для вас умови співробітництва, можливо, навіть більш низькі ціни

У нас свій власний монтажний підрозділ

Кон'юнктура ринку в умовах сьогодення найчастіше свідчить про те, що зовнішні підрядники це не завжди дорожче, та як правило краще. Давайте спробуємо!