

# Стратегия заключения Контрактов с Крупными Компаниями (Холдингами)

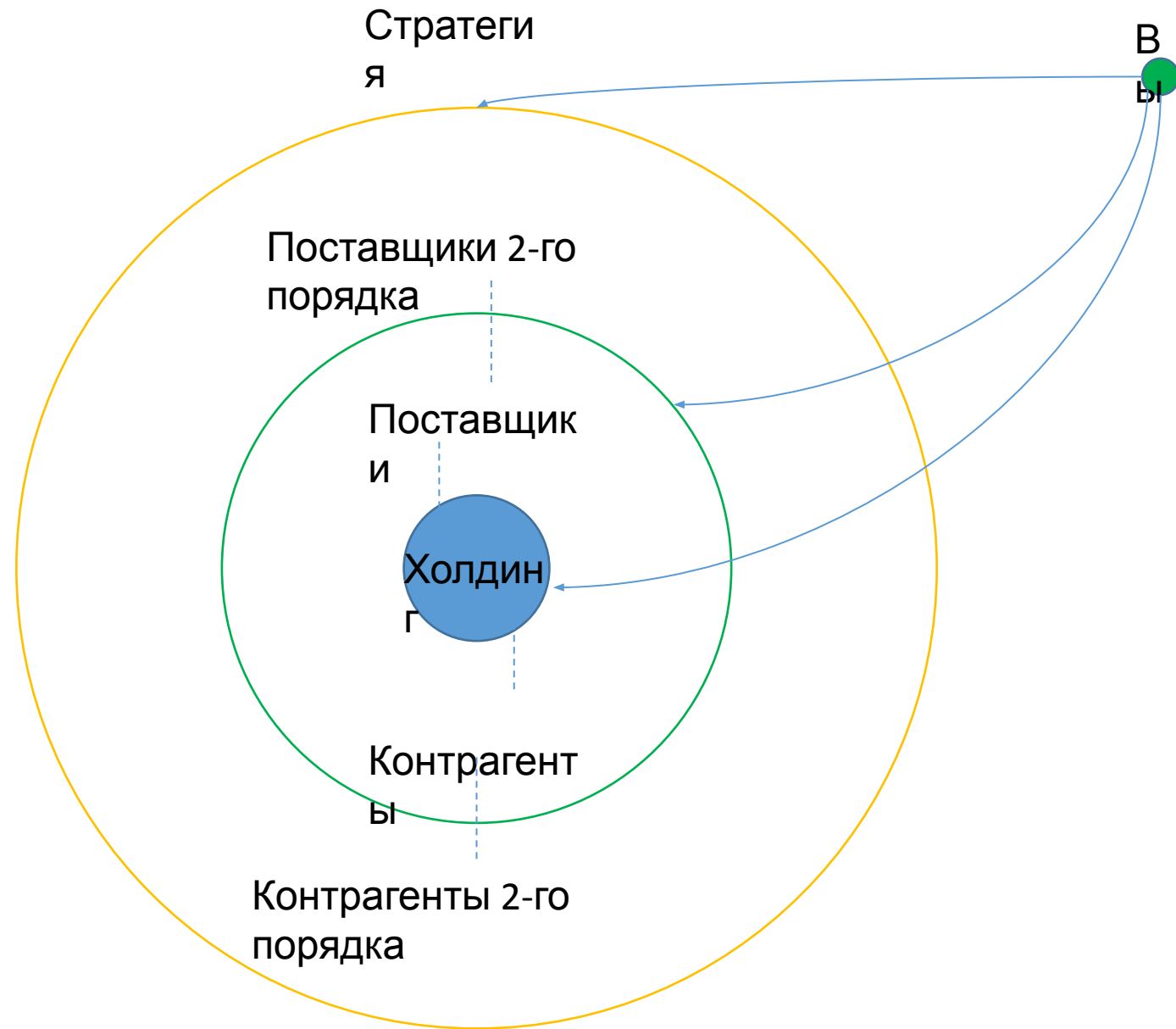
Презентация содержит действенную стратегию выхода на крупные холдинги. Смысл данной стратегии в следующем: рассматривается три уровня, сам холдинг, его контрагенты и контрагенты контрагентов. Сразу идет прощупывание на трех уровнях + налаживание и приобретение контактов (которые удастся наладить). Для 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

Управление

Дочерние  
и  
зависимые  
общества

Закупки

```
graph TD; A[Контактные точки с Холдингом] --- B[Управление Закупочной деятельностью]; A --- C[Основные контакты]; A --- D[Структура Холдинга]; A --- E[Управление]; A --- F[Дочерние и зависимые общества]; A --- G[Закупки]
```

# Контактные точки с Холдингом

Управление  
Закупочной  
деятельностью

Перечень  
контрагентов  
↓  
ИП и малые  
организации  
↓

Основные  
контакты  
Основной  
Стационарный  
и  
многоканальный  
телефон

Структура  
Холдинга  
• Филиалы  
• Корпорации  
Развития  
• Сбытовые  
холдинга  
• Другие  
структуры

Управление  
Члены  
правления

~~Дочерние  
и  
зависимые  
общества~~  
• Слишком  
зависимы  
• Не имеют  
свободы  
• Между ними очень  
Близкие Контакты и  
не  
Очень крепкие

Закупки

- Анонсирование
- Извещения о закупках

# Реализации стратегий Контактных точек с Холдингом

## 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).

## 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)

## Структура

- Холдинг
- Филиалы
- Корпорации и Развития
- Сбытовые холдинга
- Другие структуры

## Управление

Члены правления

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

## ~~Дочерние и зависимые общества~~

- Слишком зависимы
- Не имеют свободы
- Между ними очень

Близкие Контакты и

Очень крепкие

## 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.