

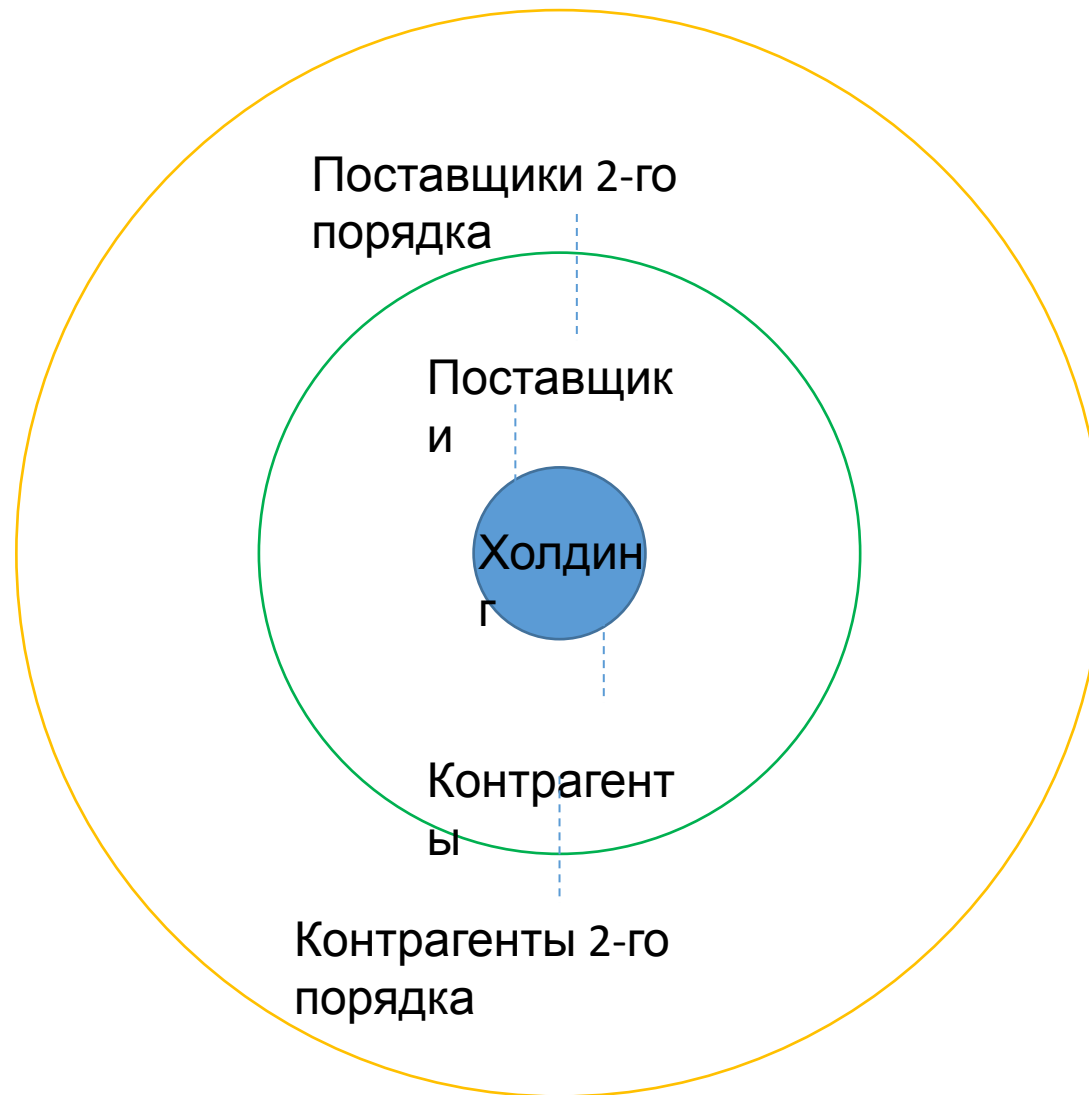
Стратегия заключения Контрактов с Крупными Компаниями (Холдингами)

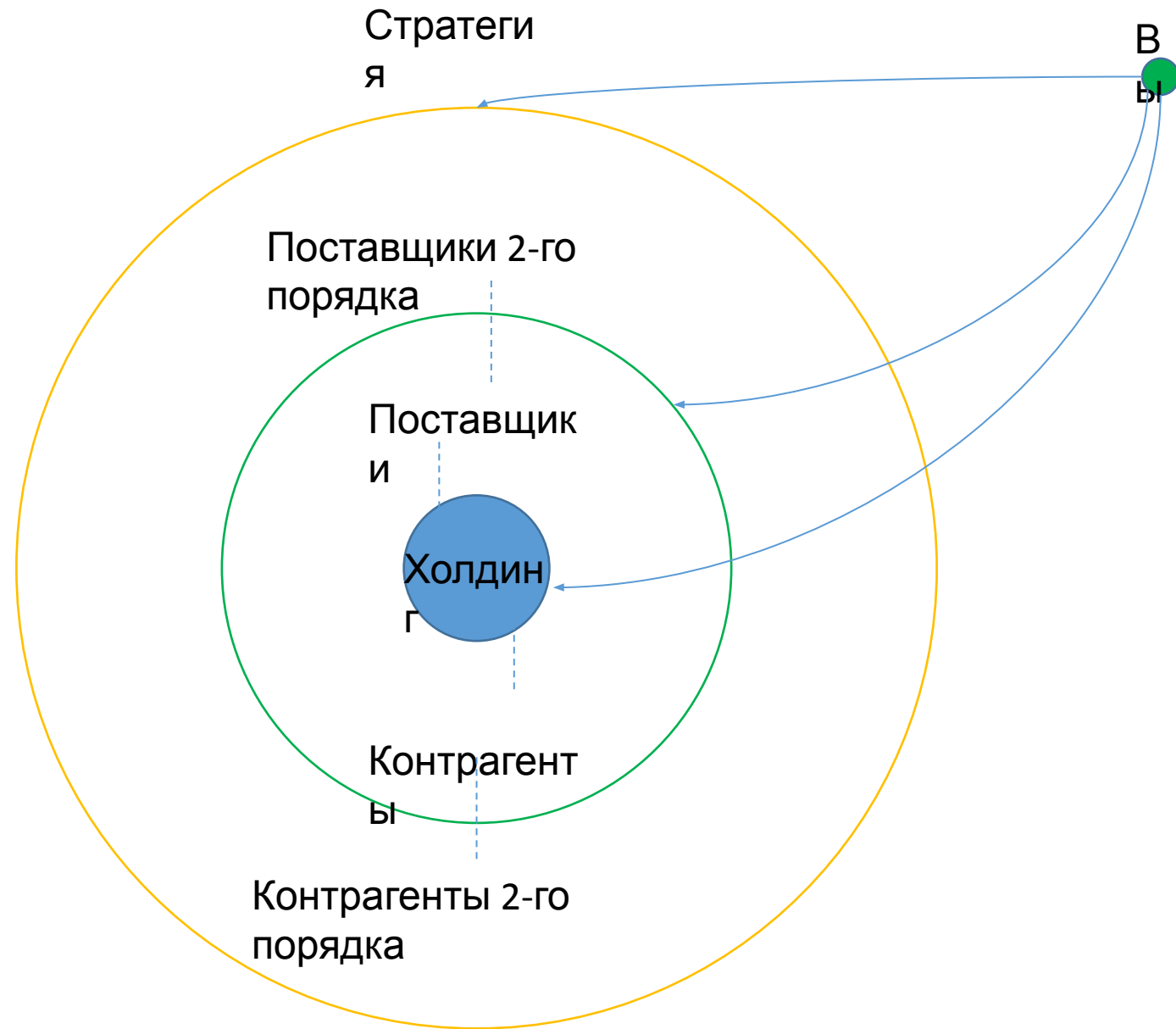
Презентация содержит действенную стратегию выхода на крупные холдинги. Смысл данной стратегии в следующем: рассматривается три уровня, сам холдинг, его контрагенты и контрагенты контрагентов. Сразу идет прощупывание на трех уровнях + налаживание и приобретение контактов (которые удастся наладить). Для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