

Работа с корпорациями

Структура корпорации

- Головное предприятие
- КБ
- Производственники

Работа с разработчиками/конструкторами

Подготовка к звонку

- Перед звонком в компанию узнаем, чем именно они занимаются.
- Изучаем сайт и находим информацию о компании в СМИ.
- Если у менеджера еще не хватает опыта по продукции на сайте понять, чем занимается компания или какая специфика у компании, он может обратиться за помощью к РОП или тех инженеру.
- Выходим на разработчиков (если нет инфо на сайте – через общий телефон)
- Звонок по направлению должен быть отдельным, менеджер не предлагает «поставки ВСЕХ импортных электронных компонентов», он предлагает **ПОМОЩЬ** разработчику в замене проблемных позиций!

Вопросы, которые необходимо задать разработчику/конструктору

Вопросы

1. Мы занимаемся направлением «...» Вам интересно данное направление?
2. Используете ли в своих разработках импорт? (Столкнулись ли Вы с импортозамещением?)
3. Есть ли у Вас проблемные позиции?
4. Стоят ли перед Вами в Ваших НОВЫХ разработках вопросы (по ТЗ), которые Вы пока не можете решить/подобрать?

Варианты ответов

1. Если «Да» – небольшая презентация направления, если «Нет» – кому интересно?
2. Если «Да» – далее по списку вопросов, если «Нет» – покрывает ли отечка всю Вашу потребность?
3. Если «Да» – узнаем, в чем проблема, получаем потребность, узнаем возможность прописания в спецификацию, если «Нет» - следующий вопрос.
4. Если «Да» – узнаем, в чем проблема, получаем ТЗ, если «Нет» – кому бы это было интересно?

Список вопросов, которые задаем при повторном звонке разработчику/конструктору:

Вопрос

1. Кто принимает решение по замене?
2. Кому еще на предприятии интересно это направление?
3. Вы занимаетесь только этим направлением/Только Вы занимаетесь этим направлением?
4. Как донести инфо по направлению до максимального кол-ва разработчиков/конструкторов?
5. Вы практикуете закупку образцов для тестирования?

Для чего задаем

1. Выявляем ЛПР (зачастую из 2: один принимает решение по технической части, второй – по цене)
3. Выявляем заинтересованных лиц, выявляем частично структуру предприятия
4. Наша задача назначить встречу/семинар
5. Некоторым ОР хватает изучить инфо из Datasheet, это дает нам доп инфо о времени пересогласования и принятия решения

Список вопросов, которые задаем при повторном звонке разработчику/конструктору:

Вопрос

Для чего задаем

-
- С кем Ваше предприятие взаимодействует? (Для кого разрабатываете? С какими предприятиями работаете в кооперации?)
 - Собираем инфо о структуре корпорации
 - (При условии закупки образцов) Потом опытный образец идет в серию? Сами производите? Кому отдаете?
 - (При условии, что отдают заказчику) Кто заказчик? Сам ли он производит или отдает другому предприятию?

Возражение 1. Мы ничего не закупаем

Варианты работы с возражением:

- Правильно ли я вас поняла, что вы только разрабатываете, внедряете и прописываете позиции, а непосредственно закупки курирует другая служба? Отлично! Вы мне и нужны поскольку моя главная задача сейчас не продать или что называется "втюхать" свою продукцию, а понять, есть ли у вас сейчас вопросы с импортозамещением или др.... и помочь вам решить какие то нюансы, предложив свою продукцию.
- А я, собственно, и не продаю! Поскольку сейчас моя задача познакомить Вас с моей продукцией и выявить те позиции и сферы, в которых мы сможем быть друг другу интересны. Если не с Вами, то с кем возможно еще пообщаться?
- А я ничего Вам не продаю. Я хочу показать Вам новые возможности, которые откроются перед Вами при использовании нашей продукции.
- А я ничего Вам не продаю. Я хочу понять, с какими трудностями Вы сталкиваетесь, и как их можно решить при помощи нашей продукции.

Возражение 2. Мы не можем вносить изменения в спецификации

Варианты работы с возражением:

- А что касается новых разработок, вы можете применять в них нашу продукцию?
- А кто может и что для этого нужно сделать?
- Бывают ли форс-мажорные ситуации, когда это возможно - например, срываются сроки сдачи проекта из-за невозможности поставить нужный компонент, заложенный в спецификацию изделия? У нас были такие случаи с клиентами и мы с помощью нашей линейки помогли успешно сдавать проекты в срок.
- А каким образом у Вас вносятся изменения в спецификацию уже разработанных изделий? Какие документы нам необходимо предоставить?
- При каких условиях возможно внести изменения в спецификацию уже разработанных и выпускающихся изделий? Так же, мы готовы вести с Вами проектную работу, для того, чтобы закладывать продукцию в текущие и будущие разработки.
- В случае невозможности поставки позиции входящей в спецификацию, можете ли вы заменить ее на аналог, внося ее как альтернативную замену?

Возражение 3. Китайская продукция нас не интересует

Варианты работы с возражением:

- Не интересует почему? Что смущает? В первую очередь, мне нужно понять, что вы имеете в виду. Согласна, что есть махровый Китай и его качество зачастую может вызывать сомнения. Однако, я, со своей стороны, представляю продукцию производителя, качество которого соответствует международным стандартам и, обладая всеми соответствующими сертификатами, широко известна среди предприятий военного и аэрокосмического приборостроения Азии, Америки и Европы.
- Это не тот «китай», который делается на коленках в соседнем подвале. Наш производитель входит в Корпорацию Авиационной Промышленности Китая (A.V.I.C.) и 2 раза в год проходит официальные государственные проверки.
- На сегодняшний день, учитывая санкции США и стран НАТО, рынок Азии является наиболее перспективным для Российских потребителей.

Возражение 4.

У нас применяются компоненты только отечественного производства

Варианты работы с возражением:

- А как Вы поступаете в случае, если сроки поставки отечественной продукции слишком велики, а госзаказ выполнить необходимо вовремя? Есть ли у Вас возможность временно заменить импортным аналогом?
- Отечественные компоненты используются во всех приборах? Возможно есть направления, где используется импорт? и мы были бы интересны как
- А отечественные компоненты прописаны в текущих проектах, правильно я понимаю? Возможно ли использование импорта в новых разработках?
- Отечественные компоненты полностью соответствуют техническим требованиям изделий? Возможно, есть уникальные идеи у разработчиков, которые они могут воплотить в жизнь с помощью нашей продукции?
- Мы прекрасно понимаем, что не все задачи (или позиции), поставленные при конструировании, можно решить при помощи продукции отечественных производителей.
- Мы можем предложить аналогичную продукцию высокого класса, но с более короткими сроками производства.

Возражение 5.

Сертифицирована ли Ваша продукция в РФ?

Варианты работы с возражением:

- Нет, но, насколько я знаю, большинство разработчиков и производителей РФ сертифицирует комплектующие в момент сертификации самих приборов.
- Исходя из опыта общения с заказчиками, я знаю, что продукция непосредственно сертифицируется в составе самого изделия после утверждения спецификации и это делает сам производитель/разработчик.
- Давайте уточним, что именно Вы имеете в виду?
- Согласно Российскому законодательству, импортные электронные компоненты не подлежат обязательной сертификации на территории Российской Федерации.
- Импортная комплектация согласовывается и сертифицируется сразу в составе изделия непосредственно самими заказчиками.
- Мы можем Вам помочь в сертификации наших компонентов (также в составе изделия), предоставляя необходимую для этого документацию от производителя.

Возражение 6. Списки МОП

Варианты работы с возражением:

- Если я правильно помню, то в перечень МОП входит продукция отечественного производства и производства стран СНГ.
- Насколько мне известно, в списках МОП указаны только ПКИ отечественного производства и производства стран СНГ (уже без Украины). Вся импортная комплектация согласовывается для каждого готового изделия в индивидуальном порядке.
- Насколько мне известно, в списках МОП указаны только ЭРИ отечественного производства. Каким образом Вы согласовываете применение импортной элементной базы в своем оборудовании?

Возражение 7.

У нас нет проблем

Варианты работы с возражением:

- На самом деле, это очень хорошо, поскольку у многих клиентов, с которыми мы работаем, возникают трудности либо по части замены импорта на отечку, которая не может полностью заменить по конструктиву, либо по срокам производства, либо вопросы, связанные с наложенными экспортными ограничениями, и мы, со своей стороны, помогаем выравнивать эти ситуации. Поэтому, хочу предложить такой вектор работы: я вышлю каталоги и вы рассмотрите позиции не как альтернативную замену компонентов в текущих проектах, а как возможность использования в новых разработках. Когда можно с Вами связаться и узнать Ваше мнение?
- Устраивает ли Вас цена/качество/срок поставки той продукции, которая используется сейчас?
- Коснулось ли Вас импортозамещение? Все ли позиции удалось заменить на отечественные аналоги? Хотелось бы Вам обезопасить себя, заложив в спецификацию нашу продукцию, в дальнейшем оградив себя от сложностей в поставках при ужесточении санкций?
- Это замечательно. А как у Вас обстоят дела с импортозамещением? Удастся ли заменить западных производителей на отечественных?
- Если будут проблемы с поставкой "западной" продукции, будете ли Вы рассматривать аналоги? Мы могли бы вам помочь в их подборе....

Возражение 8. У нас очень маленькие объемы

Варианты работы с возражением:

- Ничего страшного! У нас большой опыт поставок образцов для разработок. Мы не стремимся сразу продать 1000 шт. Главное, чтоб Вы увидели качество нашей продукции.
- На самом деле, это не имеет значения, так как мы нацелены не на большие объемы, а на продвижение и знакомство клиентов с нашей продукцией, и, если это поможет решить какие-то проблемные вопросы, связанные с разъемами, мы будем только рады!
- Правильно ли я понимаю, что у вас маленькие объемы, поскольку ваша организация занимается только разработкой, производством макета и составлением спецификации, а уже серийное производство осуществляется на предприятиях-партнерах? Да. - Отлично, тогда я разговариваю с нужным человеком!
- Я прекрасно понимаю, что все начинается с разработок, поэтому мы работаем от любого количества.
- Наверняка разработанный Вами прибор потом пойдет в серийное производство. Обладая информацией о том, где и в каких объемах его планируют производить, мы можем предоставить Вам наиболее выгодные условия сотрудничества.