



**Часть 4:
Маркетинг
консультационных услуг**

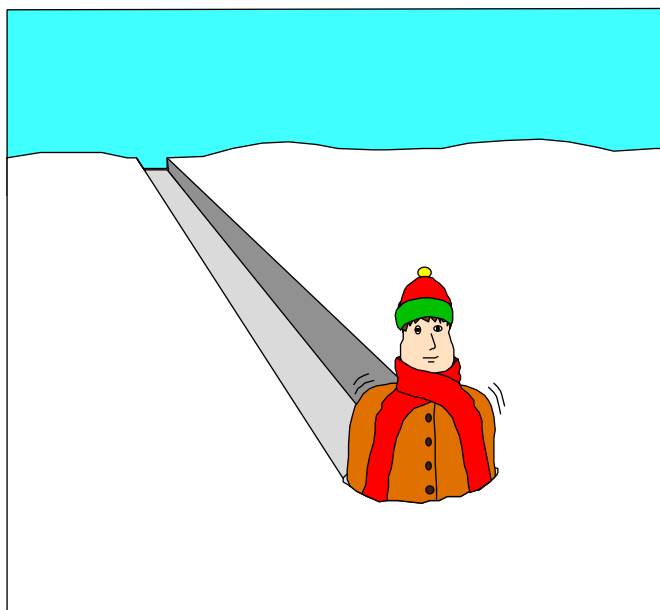
Каналы маркетинга

**Ключевые факторы
реализации**

Подготовка предложения

Представление предложения

КАНАЛЫ МАРКЕТИНГА:



- ✦ Личные рекомендации
- ✦ Публикации
- ✦ Семинары и рабочие группы
- ✦ Профессиональные ассоциации
- ✦ Реклама
- ✦ Местные средства информации
- ✦ Ответы на консультационные предложения

Подготовка к реализации консультационных услуг включает:

- ➔ **Исследование слабых сторон** потенциального клиента
- ➔ **Оценку тенденций** развития, возможностей и угроз внутри отрасли
- ➔ **Оценку способности** потенциального клиента действовать в сложившихся отраслевых условиях
- ➔ **Разработку методов трансформации** потребностей клиента в спрос на консультационные услуги
- ➔ **Разработку** альтернативных **вариантов оплаты** для переговоров

- ◆ Надежная связь с клиентом
- ◆ Техническая компетентность
- ◆ Обеспечение конфиденциальности
- ◆ Убедительное построение предложенного задания
- ◆ Соответствующая заданию способность принести результаты
- ◆ Доступность необходимых для задания информации и ее источников
- ◆ Подтвержденная профессиональная репутация
- ◆ Специальный опыт



Ключевые принципы предложения и продажи услуг и продуктов:



Задачи общения с потенциальным клиентом:

- Понять, что воспринимается клиентом в качестве проблемы путем:
 - ↳ терпеливого выслушивания клиента;
 - ↳ понимания “внутренней политики” компании

- Представить консультантов как эрудированных, опытных, целеустремленных, дисциплинированных и преданных делу работников путем:
 - ↳ демонстрации знания отрасли;
 - ↳ отказа от непроверенных суждений о том, как “привести в порядок” воспринимаемые проблемы

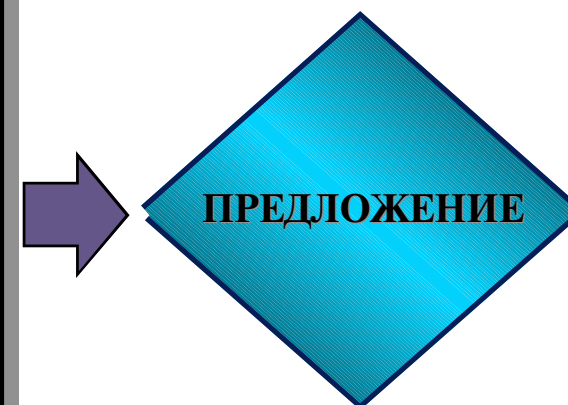
Что необходимо сделать до встречи с клиентом и подготовки коммерческого предложения по консультированию?

Подготовка к консультированию:



Деятельность до оформления предложения:

- Составьте предварительное заключение о клиенте
- Осознайте его потребности
- Проведите фактографическое изучение
- Проанализируйте предыдущую работу с клиентом
- Создайте команду
- Подберите продукты
- Подготовьте финансовую документацию проекта
- Определите ожидания



Все предложения должны содержать типовую исходную информацию:

I. Цель — Какова проблема? Почему мы этим занимаемся?

II. Квалификация — Почему мы являемся самыми подходящими людьми для работы над данной проблемой?

III. Подход — Каким образом мы намерены решать эту проблему?

IV. Объем работы — Что мы выполним по проекту?

V. План работы — Что мы конкретно будем делать для выполнения проекта?

VI. Результаты — Что мы предоставим клиенту — отчеты и т. д.?

VII. Команда — Кто именно будет выполнять эту работу?

VIII. Затраты — Каковы затраты и как они должны быть оплачены?

IX. Общие условия — Каковы правила для данного проекта?