

Анкета клиента для переговоров

	Что я и мои коллеги должны знать о клиенте перед встречей.	Комментарии
	Чего хотим от встречи? (личное знакомство, выявить потенциал, пересмотреть условия работы, сгладить негатив и проч.)	-Подвести итоги года, рассказать о наших успехах совместной работы. -Пересмотреть условия работы по отсрочке из-за постоянной задолженности -Поделиться последними новостями (новые услуги).
1	Наименование клиента	ООО «Хрусталь»
2	Статус клиента (потенциальный, действующий, возвращаемый)	Действующий
3	Лица, принимающие решение (кто будет на переговорах)	Сергей Игоревич (Генеральный директор) Мария (логист) – очень требовательная
4	Корпоративный сайт клиента	Hrust.ru
5	Сфера деятельности, характер груза	Стекло
6	Каналы сбыта продукции	Сети, маркетплейсы, дистри
7	Требования к транспортировке	Упаковка, страховка, сроки
8	География	Вся Россия
9	История работы, инциденты (если были)	В 2023 году разбили вазу. Но как выяснилось, разбил водитель при сдаче на склад ТК, нашей вины не было. Они так не считают.
10	Плательщики за перевозку	Их получатели. Можно обговорить возможность рекомендаций
11	Сезонность	нет
12	Условия работы (скидки, отсрочки, прочие преференции)	На МФП -15% На упаковку – 100% Отсрочка 30 дней. Часто долги возникают
13	Конкуренты, работающие с клиентом	Пук, Деловые Люди.
14	Прочие интересные факты	Постоянно идём навстречу, обрабатывая несвоевременно заявки. Часто храним бесплатно.
	Вопросы «поддержать разговор и показать экспертность»	
1	Основные проблемы отрасли	Немного ТК возят с сохранностью 99%. Страховка и упаковка сильно увеличивают стоимость. У нас с этим всё ок.
2	Миссия и ценности	Позиционируют себя, как лидеры рынка. В новостях написано, что только собственное производство, никакого Китая.
3	Отзывы в интернете, рейтинг	Яндекс 4,9. Клиенты восхищаются качеством и сроками доставки. Это и наша заслуга)
4	Поставщики клиента	По факту Китай есть.