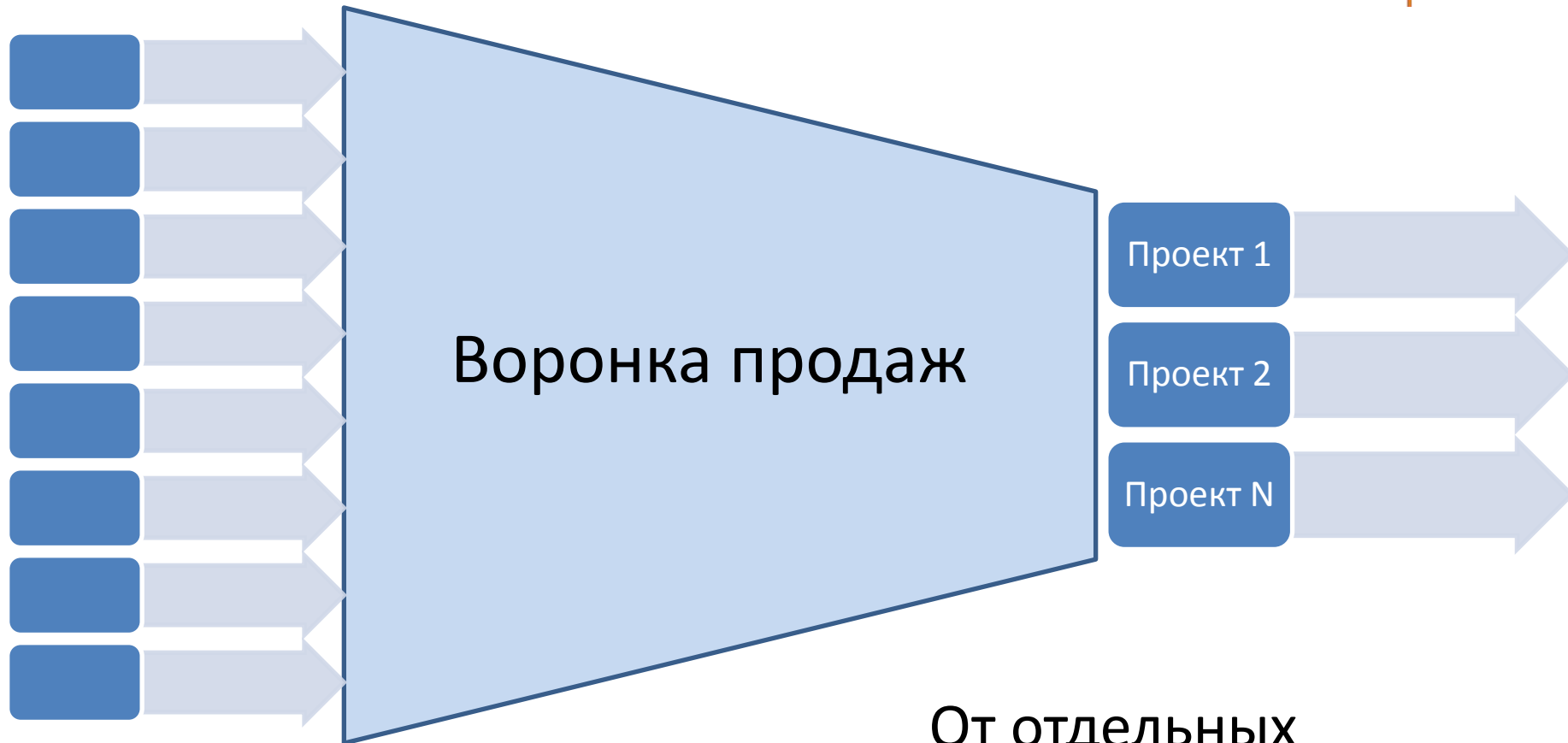


Портфель проектов: на стыке бизнесов

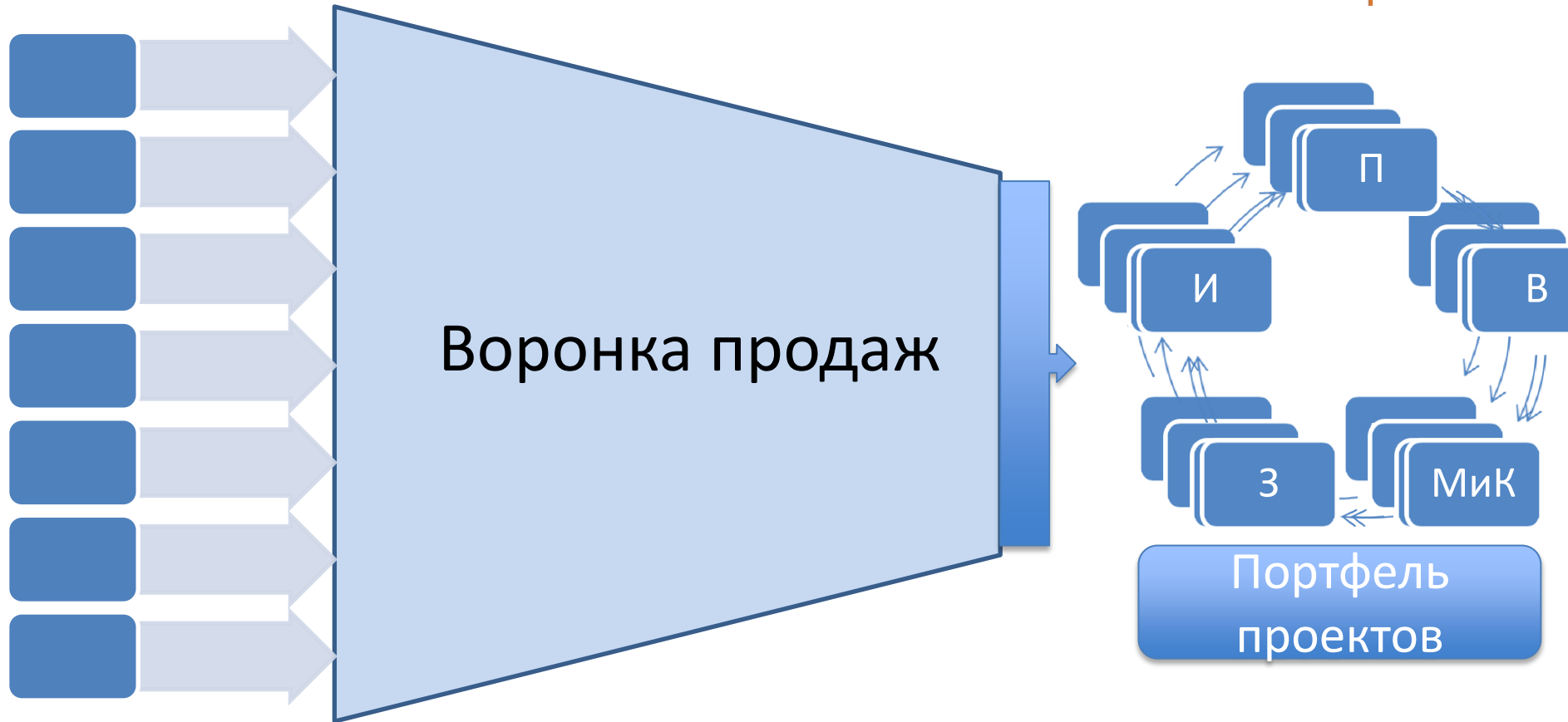
Михаил Гнатъев, Элекс
22 ноября 2013 г



Маркетинг, продажи и производство как составные части опыта заказчика, и основа для построения долгосрочных бизнес отношений

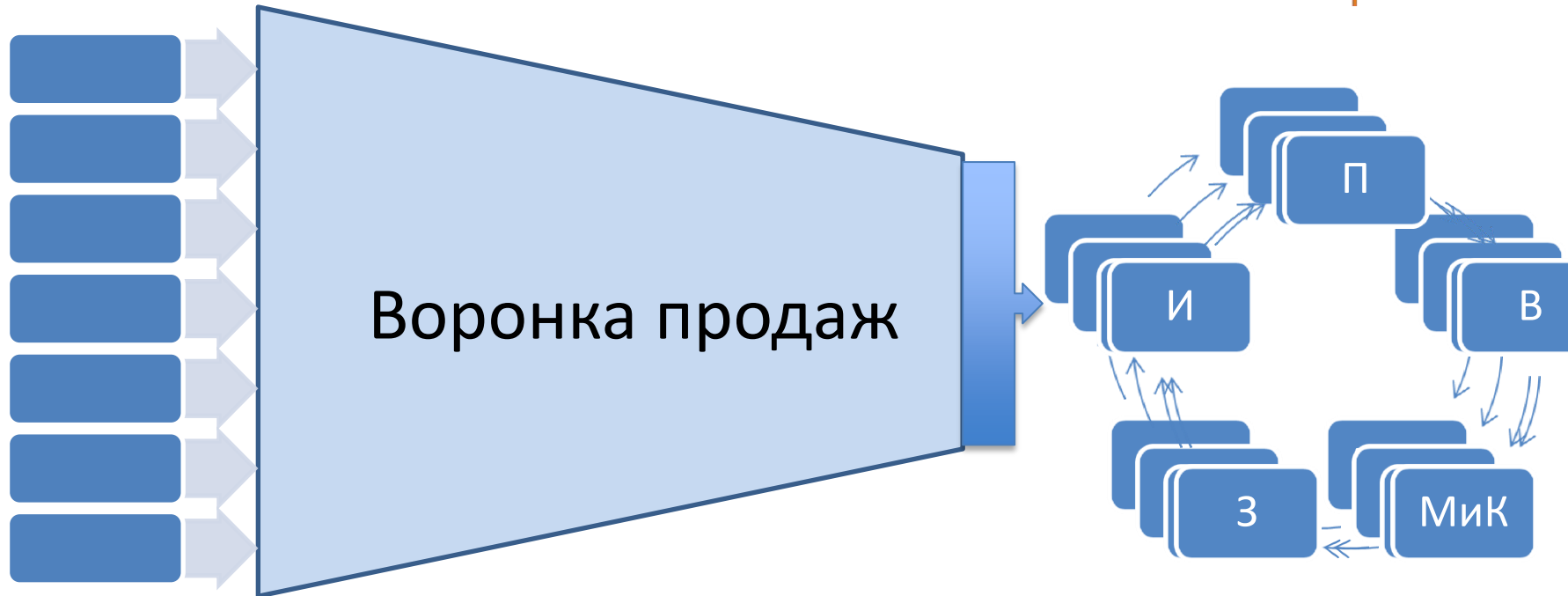


От отдельных
проектов...



... до построения долгосрочных отношений с заказчиками

Проблема как основа для сотрудничества

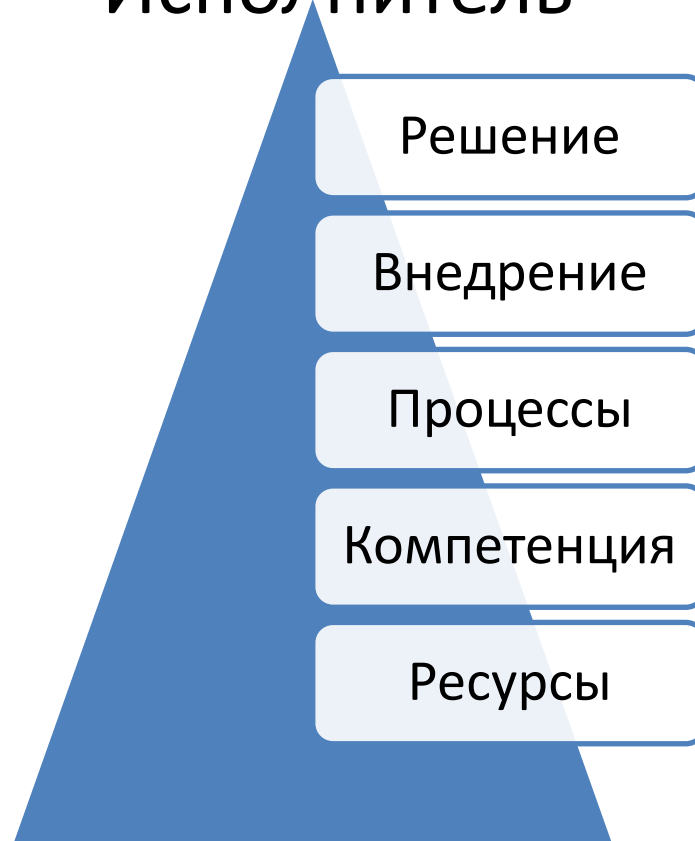




- Заказчик



- Исполнитель

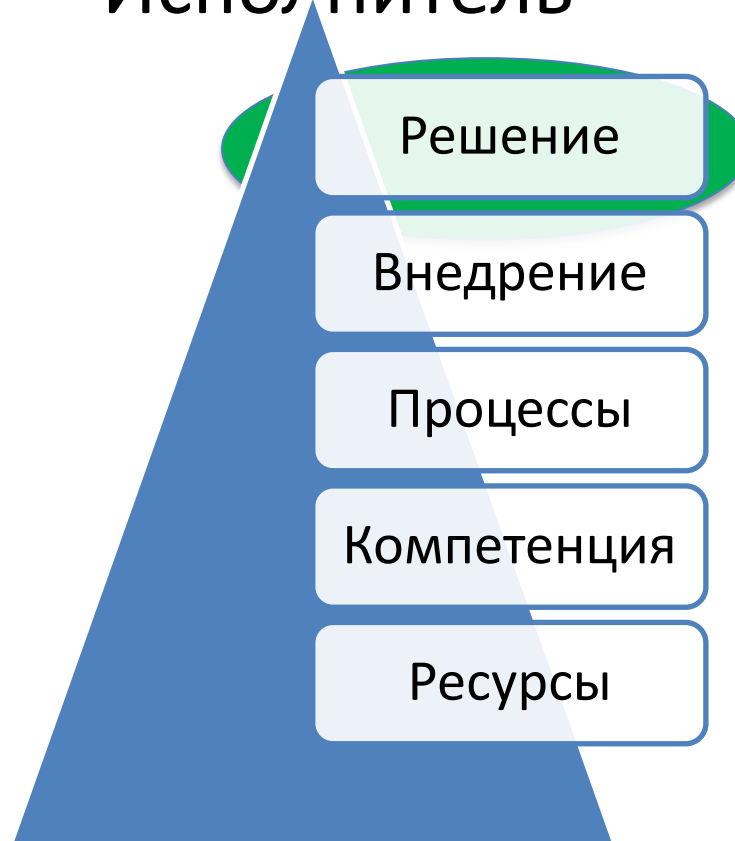




- Заказчик

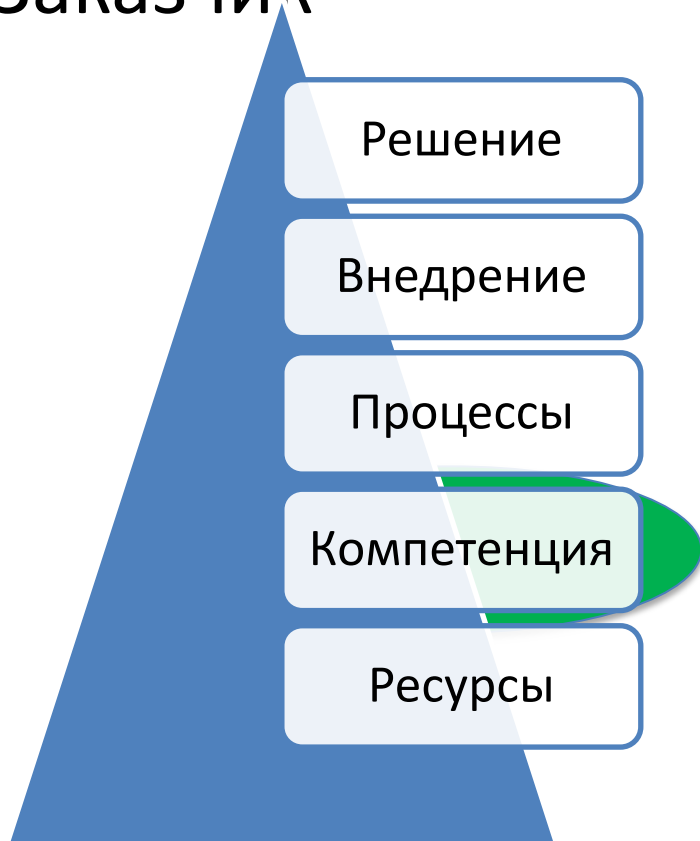


- Исполнитель

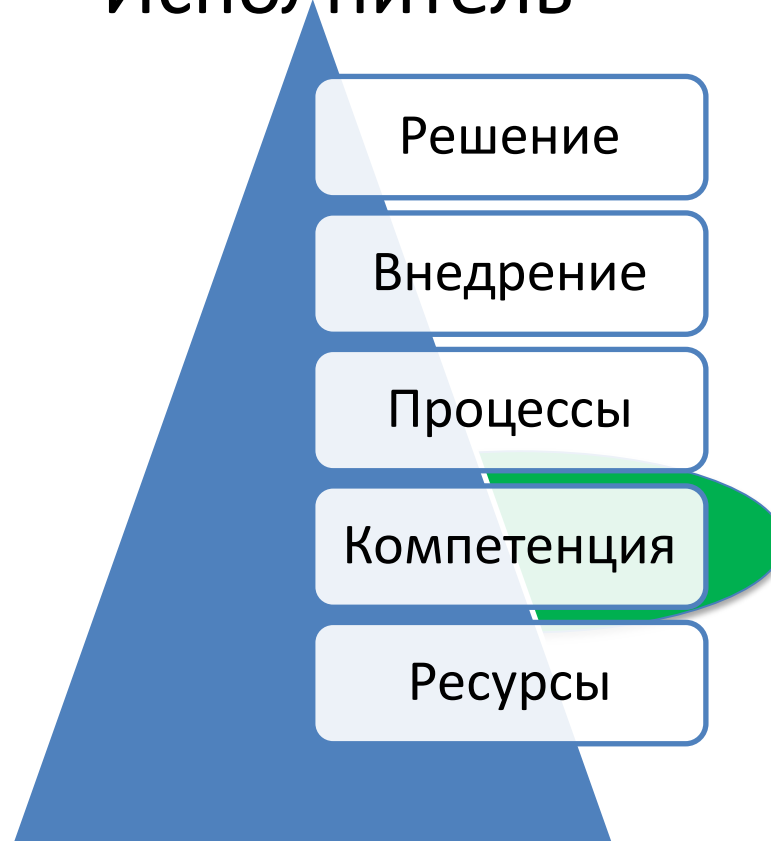




- Заказчик

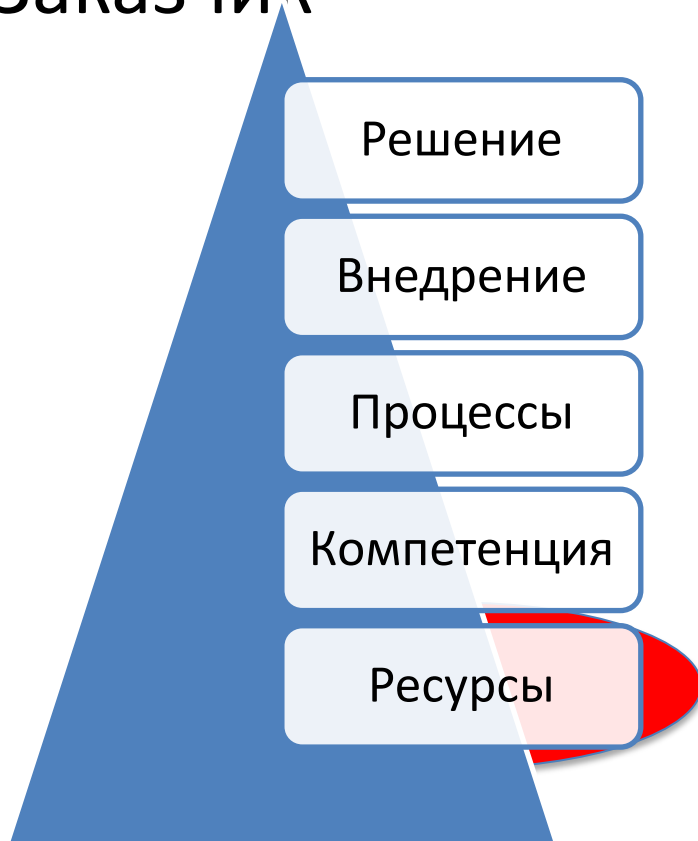


- Исполнитель





- Заказчик



- Исполнитель



Выражает позиционирование предложения
компании

- Заказчик



Решение

Внедрение

Процессы

Компетенция

Ресурсы

- Исполнитель



Решение

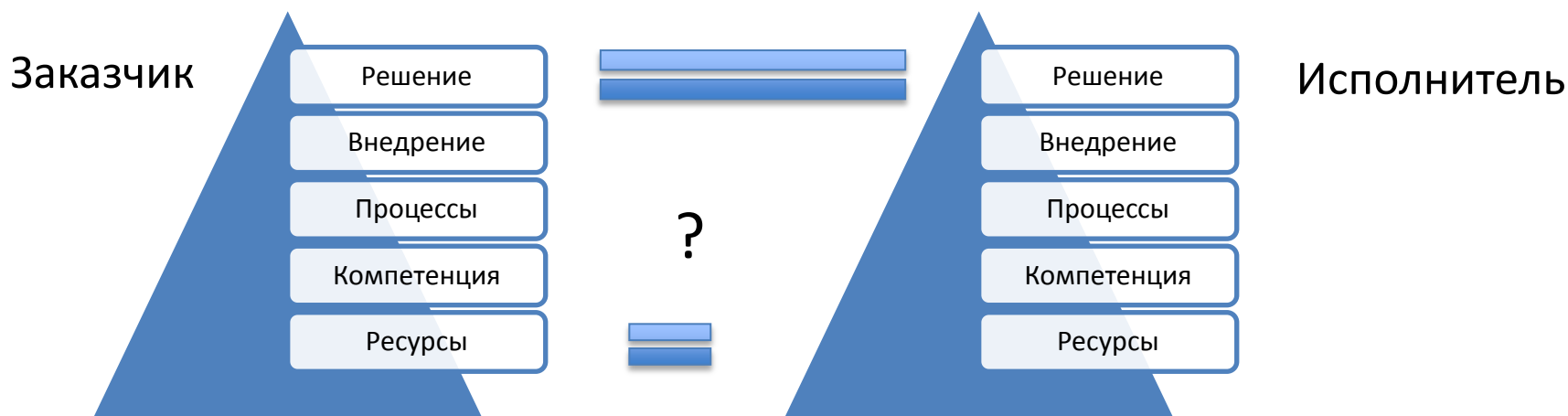
Внедрение

Процессы

Компетенция

Ресурсы

- Выяснить проблему



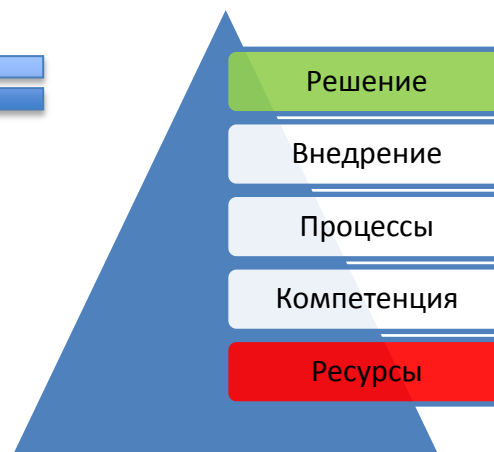
- Представить предложение
- Дать возможность клиенту убедиться, что предложение является лучшим решением проблемы

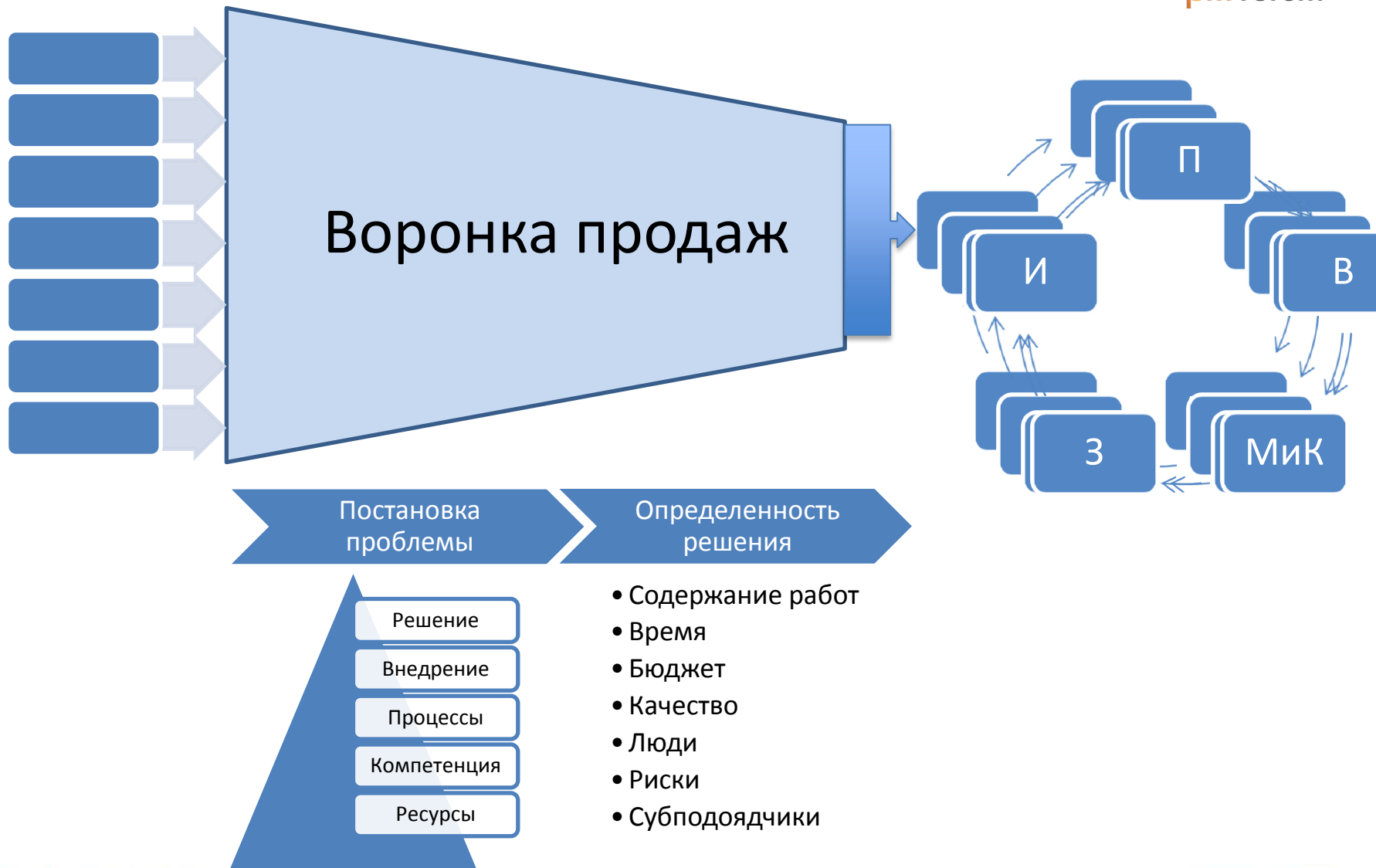
- Результатом продажи будет начало совместного проекта
- Важно чтоб тип проекта соответствовал компетенции исполнителя

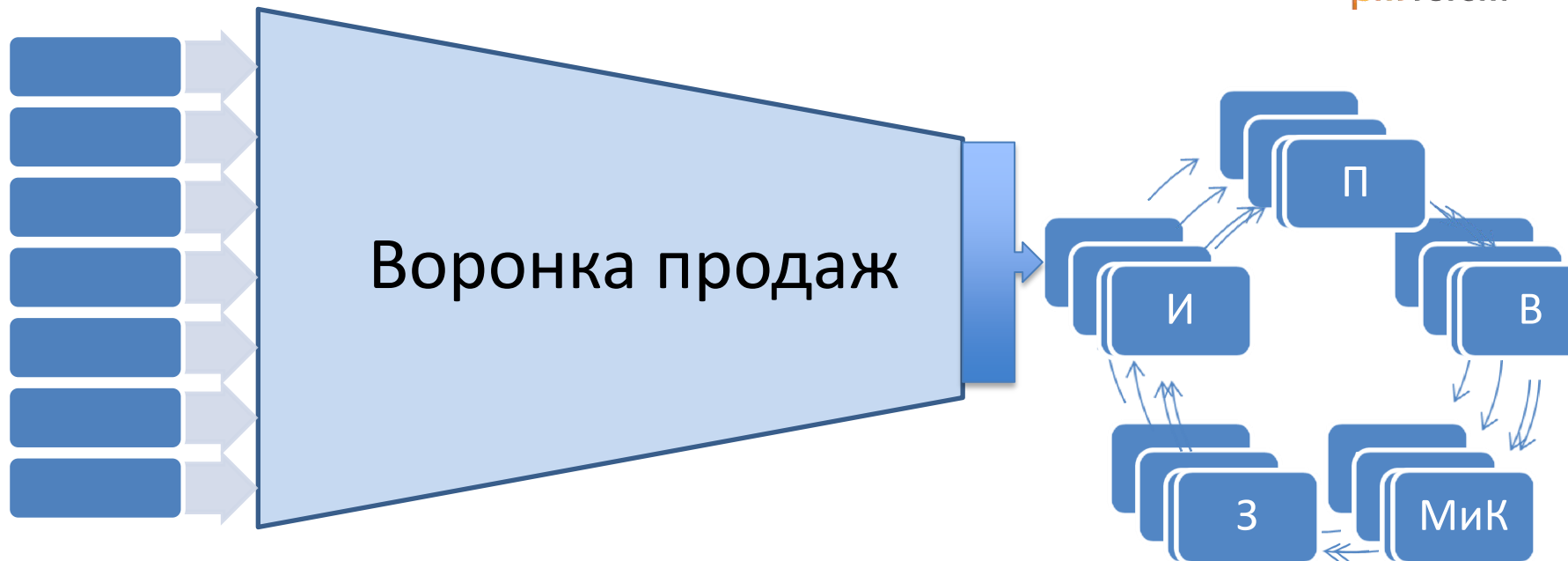
Заказчик



Исполнитель







Маркетолог

Продавец

Специалист по отношениям с ключевыми клиентами

Тех
Архитектор

Аналитик

Дизайнер

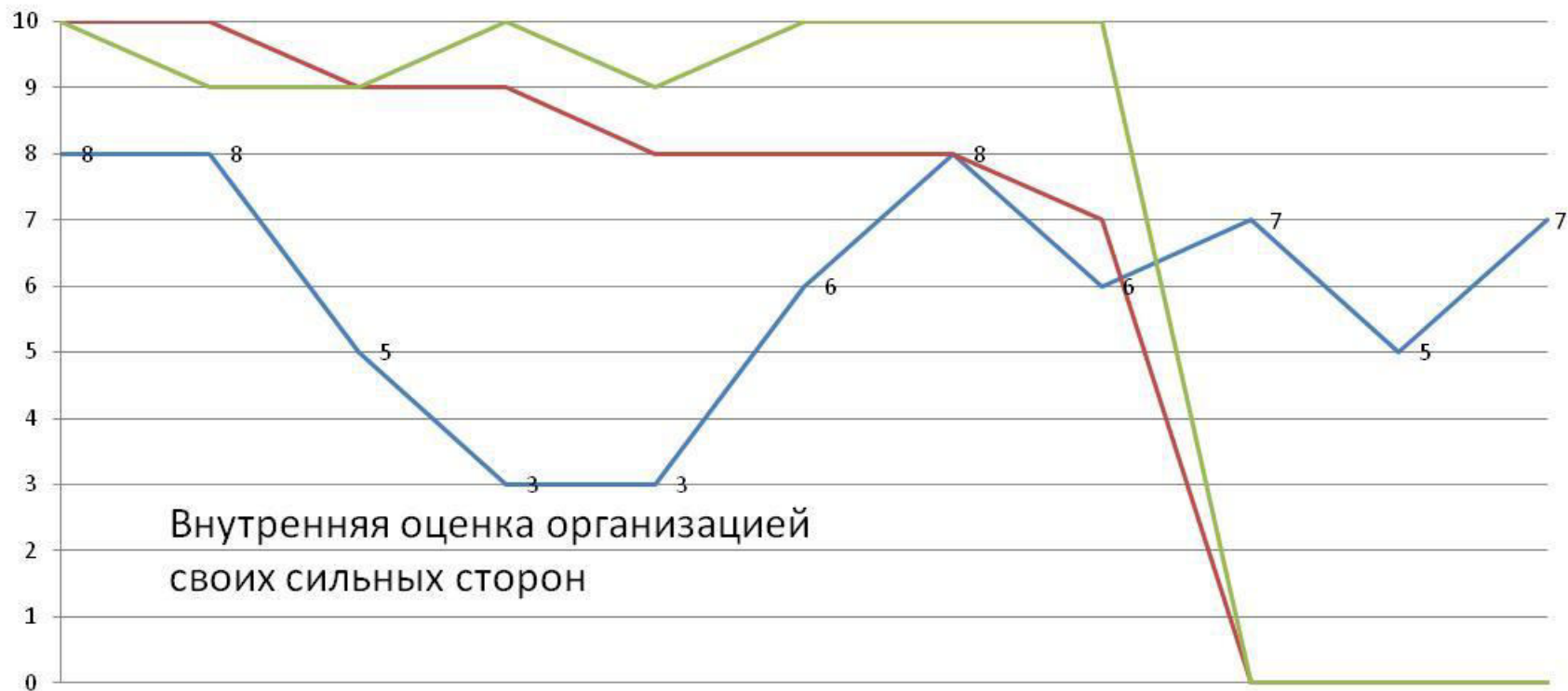
Руководитель
проекта

Руководитель
проекта

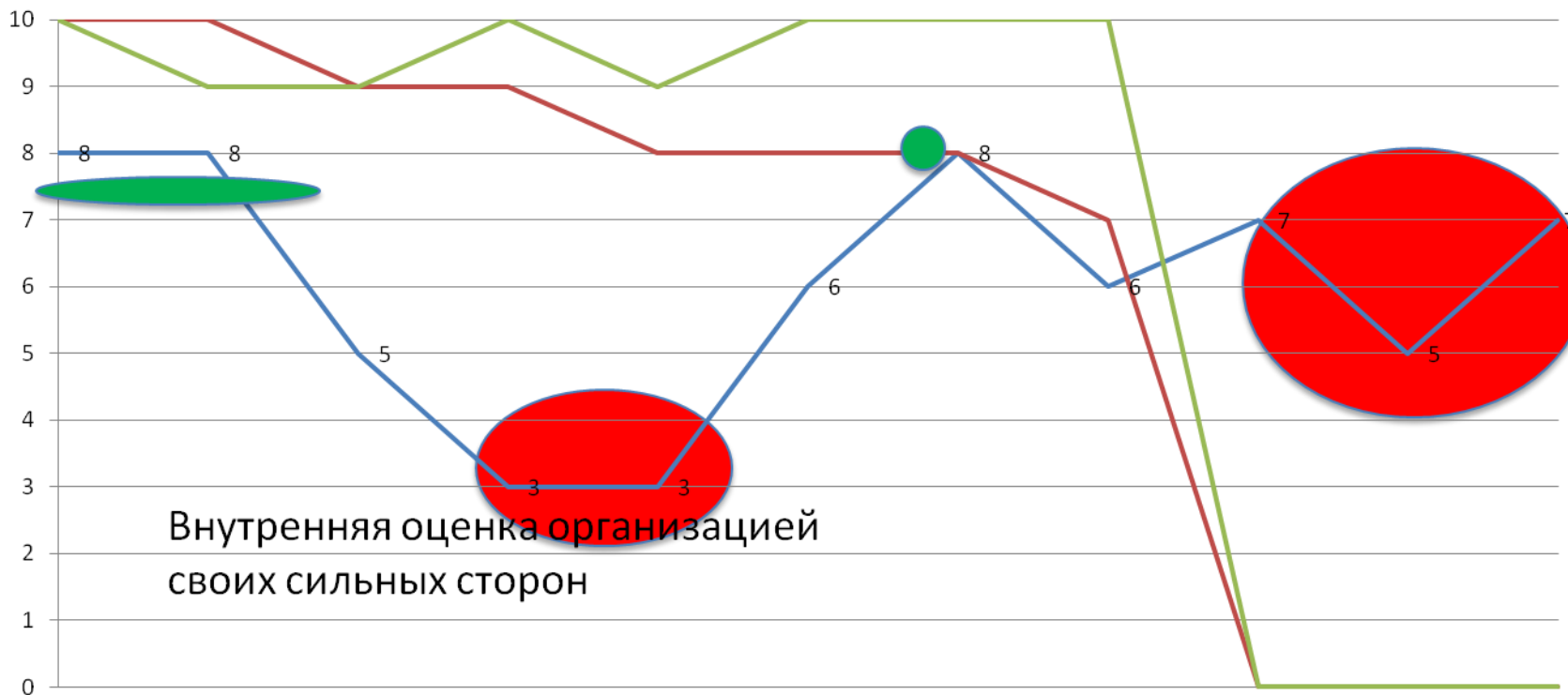
Команда
проекта

Команда
проекта

Важность для клиента при покупке




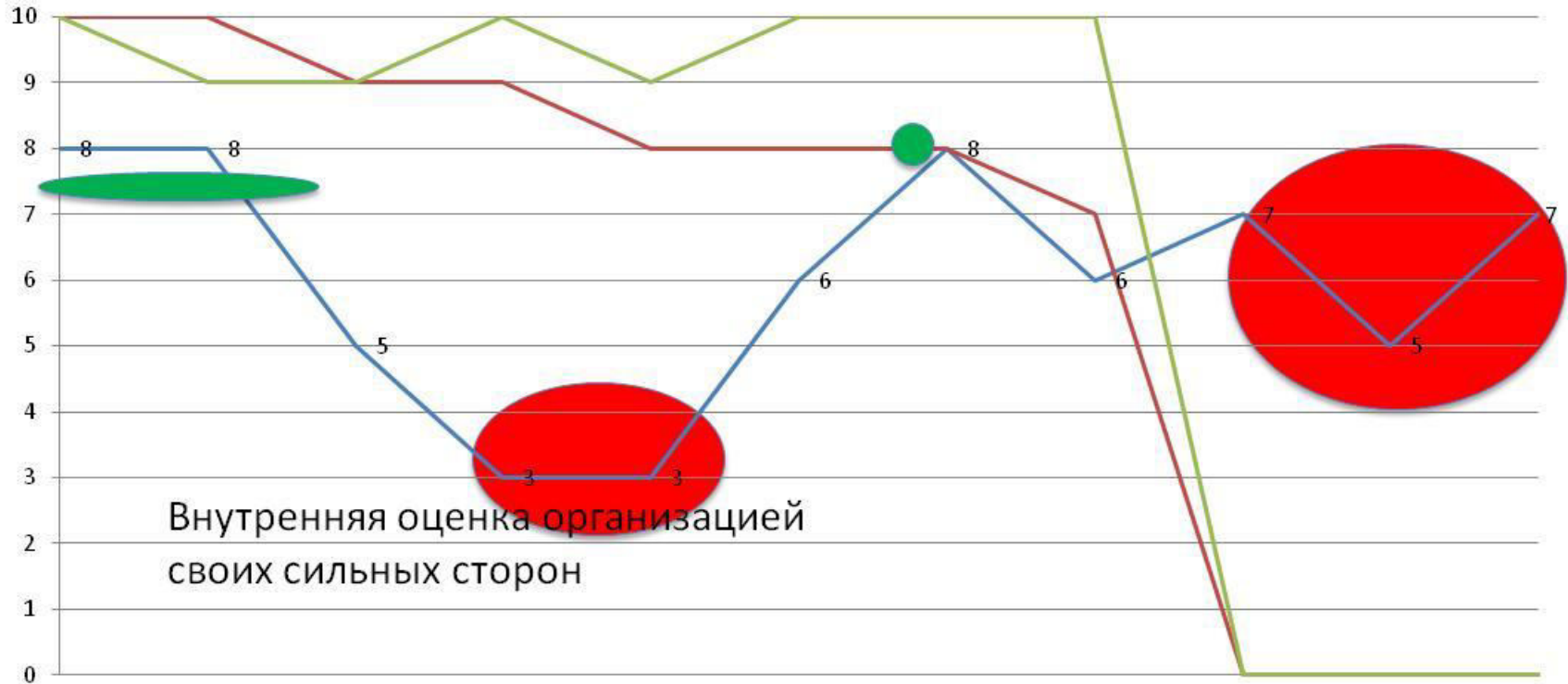
Важность для клиента при покупке



Внутренняя оценка организацией своих сильных сторон


 - Перепозиционирование

 - Усиление акцента

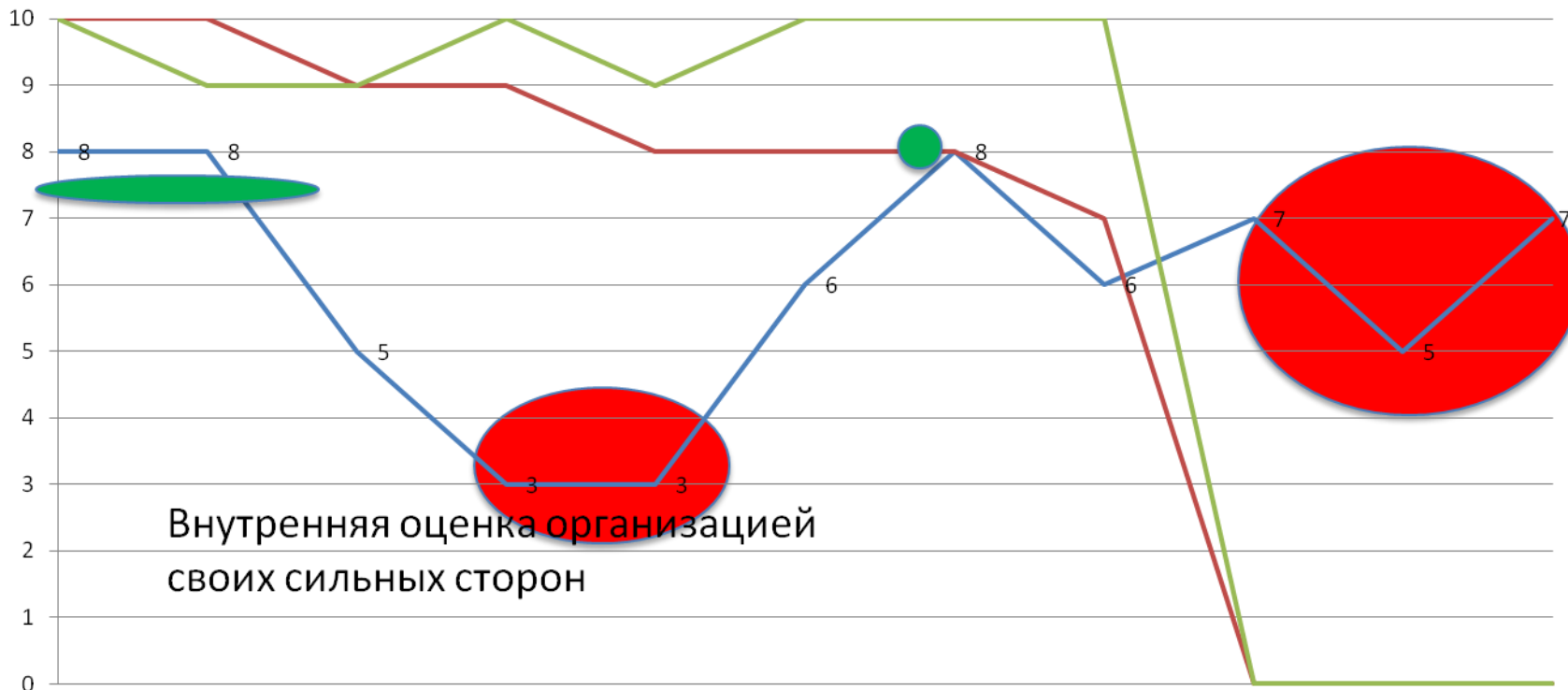


Внутренняя оценка организацией своих сильных сторон


 - Зона риска в переговорах


 - Усиление акцента

Важность для клиента при покупке



Внутренняя оценка организацией своих сильных сторон

 - Качественное изменение либо осознанно низкий приоритет

 - Источник «лучших практик»

Спасибо!

Mykhaylo.gnatyev@eleks.com

0675006291