

8 soļi veiksmīgākai sadarbībai ar ATSLĒGAS KLIENTIEM

Lai maksimizētu atdevi no darba ar atslēgas klientiem, ir vajadzīga skaidra secība darba plānošanai un veikšanai. Esam apkopojuši 8 biežāk izmantotos soļus sistemātiskam darbam ar atslēgas klientiem.

KAM

1 IZVIRZI MĒRĶI UN NOSAKI STRĀTĒGIJU

Pirms uzsākt aktīvu darbību, ir būtiski noteikt ko vēlamies sasniegt sadarbībā ar konkrēto atslēgas klientu un izvēlēties piemērotu stratēģiju izvirzītā mērķa sasniegšanai.

2 POZICIONĒ SEVI KĀ PROFESIONĀLI

Sava pozicionējuma noformulēšana palīdz parādīt klientam, kādu vērtību no mums (atšķirībā no konkurentiem) šis atslēgas klients var iegūt ilgtermiņa sadarbībā...

3 IZPĒTI KLIENTA SITUĀCIJU

Klienta situācijas vispusīga izpratne palīdz labāk apzināties gan izaicinājumus, ar kādiem klients saskaras, gan arī biznesa prioritātes un konkurences situāciju.

4 NOVĒRTĒ ESOŠO SADARBĪBU AR KLIENTU

No klienta puses sadarbībā var būt iesaistītas vairākas kontaktpersonas, tādēļ ir lietderīgi apzināt lēmējpersonu loku. Kad personas ir identificētas, novērtē personu Lemtspēju un Attieksmi pret sadarbību

5 NOSKAIDRO BIZNESĀ IESPĒJAS

Kad klienta uzticība ir iegūta, noskaidro klienta biznesa mērķus, vajadzības un izaicinājumus. Izvērtē, kurās jomās biznesa potenciāls ir lielāks un kur ir augstāka varbūtība uzvarēt konkurences cīņā.

6 IZVEIDO VĒRTĪGU RISINĀJUMU

Klientam ir svarīgi zināt ieguvumus no piedāvātā risinājuma, tādēļ uzmanība jāpievērš ne tika piedāvājuma atbilstībai tehniskajām prasībām, bet tieši vērtības un nozīmīgāko ieguvumu parādīšanai...

7 OPERATĪVI RISINI IKDIENAS SITUĀCIJAS

Ikdienā mēdz gadīties sastrēgumi sadarbībā. Tādēļ ir būtiski saglabāt elastīgu pieeju gan biznesa pārrunām, gan praktiskai sadarbībai un problēmsituāciju risināšanai. Klienta apmierinātība ir ceļš uz ilgtermiņa sadarbību.

8 PERIODISKI IZVĒRTĒ SADARBĪBAS GAITU

Efektīva sadarbība ir dinamisks un "dzīvs" darbības modelis, tādēļ sadarbības izvērtēšana, papildus biznesa iespēju meklēšana un servisa līmeņa uzlabošana ir jomas ar kurām jāstrādā regulāri.