

Лучше. Больше. Быстрее.

Программа

ПАРТНЕР

Завод металлоконструкций
Аполло



Лучше. Больше. Быстрее.

Аполло

Условия сотрудничества

Исходя из стандартной схемы финансирования видно, что нашим основным прямым **КЛИЕНТОМ** являются **ПОДРЯДНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ**.

Но несмотря на это, к нам часто обращаются «конечные клиенты - ИНВЕСТОРЫ» с вопросами:

- А сколько будет стоить здание размером 18 x 54 ?
- Сколько стоит проект?
- Сколько стоит монтаж?

Мы не можем ответить на эти вопросы, т.к. основной нашей компетенцией является изготовление строительных металлоконструкций по чертежам стадии КМ.

Лучше всех на эти вопросы можете ответить вы - генподрядные, подрядные и проектные организации.

Чтобы не потерять КЛИЕНТА и помочь ему эффективно удовлетворить свои потребности, мы хотим предложить вам взаимовыгодную «**Партнерскую программу ЗМК Аполло**»

Схема финансирования



Условия сотрудничества

ШАГ 1

Клиент присылает нам **запрос***

1. Клиент хочет объект «под ключ» - проект, земляные работы, фундаменты, здание с инженерными сетями, прохождение экспертизы и т.д.

Объект «под ключ»

2. Клиенту нужен каркас здания, но пока нет проекта, а только технические условия - габариты здания, назначение, регион строительства и т.д.

Металлокаркас, но нет проекта КМ

3. У Клиента есть готовый проект КМ, но он хочет получить стоимость здания с монтажом, потому что для него удобней, что отвечать будет один подрядчик.

Есть проект КМ, но надо с монтажом

запрос* - входящее электронное письмо, звонок, с указанием контактного лица и обратными данными.

Клиент

запрос

Аполло
ЗАВОД МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИЙ

Условия сотрудничества

ШАГ 2

ЗМК Аполло заносит новую сделку* в CRM-систему

1. Указываются контактные данные Клиента
2. Регион строительства
3. Назначение сооружения
4. Объем в квадратных метрах или тоннах
5. Загружаются файлы с техническим заданием.

ЗМК Аполло определяет потенциального «Партнера»

- Генподрядную, Проектную или Подрядную организацию на основании таблицы компетенций, где учитывается:

1. Способность и желание обработать запрос
2. Успешный опыт и довольные клиенты на подобных работах
3. Территориальный признак
4. Отсутствие загруженности другими работами в настоящий момент
5. Опыт работы с ЗМК Аполло

сделка* - объект использования строительных металлоконструкций .



запрос

CRM-система

запрос

Условия сотрудничества

ШАГ 3

ЗМК Аполло передает запрос и сделку* Партнеру

1. Передаются контактные данные Клиента
2. Пересылаются запрос по электронной почте или по телефону
3. Заказчик уведомляется о передаче его данных Партнеру.
4. К **сделке** может быть присвоен **только один Партнер**



CRM-система

запрос

Объект «под ключ»

Металлокаркас, но нет проекта КМ

Есть проект КМ, но надо с монтажом

Генподрядчик

Проектная организация

Монтажная организация

Условия сотрудничества

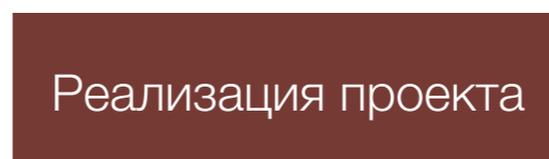
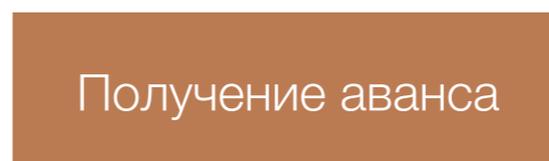
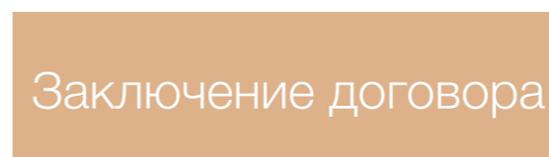
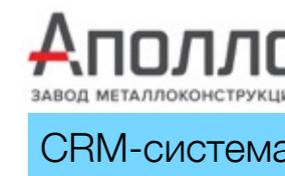
ШАГ 4

Партнер напрямую работает с Заказчиком

1. Создание КП
2. Ведение переговоров
3. Заключение договора.
4. Получение аванса

ЗМК Аполло получает обратную связь от Партнера

1. Специалист отдела продаж ЗМК Аполло (СОП) связывается с Партнером в удобном для вас режиме и фиксирует состояние сделки в CRM
2. Консультирует по вопросам стоимости изготовления металлоконструкций и условий поставки



Условия сотрудничества

Партнёр заказывает строительные металлоконструкции

1. Партнёр получает коммерческое предложение на изготовление строительных металлоконструкций от ЗМК Аполло
2. Согласовывается стоимость и условия поставки
3. **Заключение договора** поставки **с ЗМК Аполло***
4. Внесение аванса

ЗМК Аполло поставляет строительные металлоконструкции для Партнера

1. Специалист отдела продаж ЗМК Аполло (СОП) готовит конкурентно-способное коммерческое предложение.
2. Предоставляются дополнительные скидки для Партнеров, в соответствии с **таблицей компетенций***.

Заключение договора с ЗМК Аполло* - это наше пожелание, Партнёр вправе заказывать металлоконструкции у других производителей

Таблица компетенций* - таблица, в которой отражается уровень Партнера, на основании многих параметров, таких как конверсии продаж, объёмы закупленной продукции, уровень удовлетворенности Клиентов и т.д.

ШАГ 5

