

## Поиск деловых контактов и партнеров

У компаний часто возникают трудности, связанные с установлением деловых контактов на рынках русскоговорящих стран. Возникают сложности в подборе деловых партнеров и налаживании взаимовыгодного сотрудничества. Компания «Лайтхаус» предлагает индивидуальную программу поиска деловых контактов и партнеров для преодоления данных сложностей.

Эта программа разработана для достижения таких результатов, которые без привлечения нашей компании могут быть достигнуты клиентом в лучшем случае после трех-четырех визитов на интересующий его рынок. Данное предложение позволяет клиентам существенно экономить время и средства, а также сократить потенциальные риски.

### Цель, Задачи и Предпринимаемые нами шаги

Цель	Задачи	Предпринимаемые действия
Закрепление коммерческой деятельности компании на русскоговорящих рынках.	<b>A.</b> Получение общего представления о рынке	<b>1.</b> Проведение краткого исследования рынка с целью выявления: <ul style="list-style-type: none"> <li><b>a.</b> Сегментации рынка.</li> <li><b>b.</b> Конкурентов и потенциальных клиентов.</li> </ul>
	<b>B.</b> Создание сети полезных контактов	<b>2.</b> Поиск деловых контактов и потенциальных партнеров: <ul style="list-style-type: none"> <li><b>a.</b> Компания «Лайтхаус» совместно с клиентом формулирует основные требования к потенциальным партнерам.</li> <li><b>b.</b> Основываясь на этих требованиях, мы составляем первоначальный расширенный список потенциальных партнеров.</li> <li><b>c.</b> Далее мы обсуждаем этот список с клиентом, чтобы убедиться, что обозначенные компании отвечают требованиям клиента.</li> <li><b>d.</b> После этого мы проводим индивидуальные переговоры с указанными компаниями и по их результатам составляем окончательный список потенциальных партнеров. Этот список формируется из компаний, которые отвечают всем сформулированным требованиям и выказывают наибольшее желание наладить сотрудничество с нашим клиентом. Мы знакомим отобранные компании с прайс-листами клиента и условиями поставок. Далее наш клиент и его потенциальные партнеры обмениваются брошюрами о своих компаниях.</li> <li><b>e.</b> Для более подробного обсуждения вариантов сотрудничества компания «Лайтхаус» организует встречи между представителями клиента и выбранных компаний. Приглашенные потенциальные партнеры проявили интерес к сотрудничеству с вашей компанией и обладают информацией о ней.</li> <li><b>f.</b> На этих встречах присутствует сотрудник нашей компании. Он выступает в роли переводчика, а также дает советы и рекомендации клиенту.</li> <li><b>g.</b> Возможен также вариант, когда переговоры от лица клиента проводит представитель нашей компании.</li> </ul>
	<b>C.</b> Установление деловых отношений с подходящим партнером	<b>3.</b> Компания «Лайтхаус» предоставляет консультации и поддержку своим клиентам во время всего процесса налаживания деловых отношений. Она включает следующие возможности: <ul style="list-style-type: none"> <li><b>a.</b> Юридическую помощь (составление проектов договоров).</li> <li><b>b.</b> Консультации по налоговым вопросам.</li> <li><b>c.</b> Оперативные консультации (например, по таможенным вопросам).</li> <li><b>d.</b> Услуги письменного перевода.</li> </ul>
Оптимизация продаж	<b>D.</b> Маркетинговая поддержка	<b>4.</b> Компания «Лайтхаус» также предлагает услуги маркетинговой поддержки продукции клиентов по завершению поиска и подбора деловых контактов и партнеров.

За более подробной информацией, пожалуйста, обращайтесь к Биргит фон Озен:  
birgit@thelighthousegroup.ru; +7 495 9800979

**Мы предлагаем один час бесплатной первоначальной консультации.**