

## Проект конкурентных переговоров в канале HORECA

**Задача:** Конкурентные переговоры в канале HORECA в ВУЗах  
**Заказчик:** the Coca-Cola company

В процессе реализации одного параллельного проекта мы знакомимся с командой маркетинга the Coca-Cola company. Поскольку у нас есть связи почти во всех учебных заведениях Санкт-Петербурга, заказчик предлагает нам задачу на конкурентные переговоры в канале HORECA учебных заведений. Мы соглашаемся.

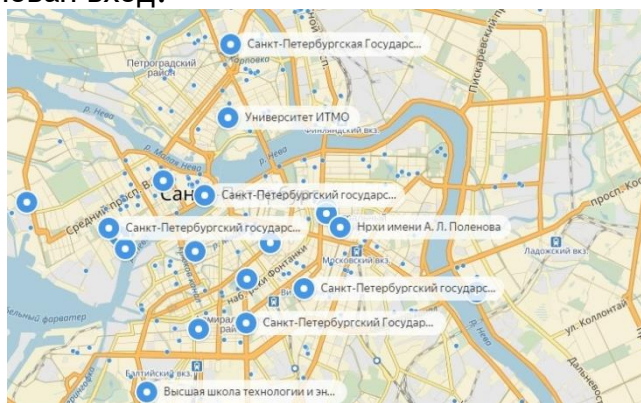
Проблема заключается в том, что учебные заведения напрямую не работают с поставщиками напитков, а сдают площади общественного питания сторонним организациям, которые в свою очередь не пускают нашего клиента в эти точки и работают с конкурентами.

### Апрель 2007 года:

Команда приступает к реализации проекта. Собирает данные в учебных заведениях: объемы пролива, условия поставок, внутренние связи администрации и конкурентов, анализируются закупки и их календарь. Формируется база для начала активных переговоров.

### Июнь 2007 года:

Заказчик согласовывает 20 объектов на основе нашей аналитики, в которые экономически обоснован вход:



### Сентябрь 2007 года:

Привлекаются связи в учебных заведениях, и формируется очередность переговоров.

## **Октябрь 2007 года:**

Команда совместно с заказчиком формирует запас необходимых материалов для оборудования точек продаж.

## **Ноябрь 2007 года:**

Команда проводит переговоры с администрацией учебных заведений и точек питания: выясняются потребности и возможности для сотрудничества.

С каждым из 30-ти объектов разрабатывается индивидуальная схема входа Заказчика и бонусы, которые получает точка от входа нашего Клиента.

## **Декабрь 2007 года:**

Команда проводит подписание необходимых договоров с точками питания.

## **Январь 2008 года:**

Точки, в которых это возможно оборудуются промо материалами заказчика для увеличения объемов продаж:



## **Результат:**

Выступая в качестве внешнего sales подразделения the Coca-Cola company мы провели конкурентные переговоры и обеспечили ввод продукции компании в точки питания в учебных заведениях Санкт-Петербурга.

Нам удалось выполнить план практически полностью, обеспечив заключение договоров на поставку в восемнадцать точек питания.