

## Оптовые поставки / выгодные условия

**Ситуация** ▶ Компании становится известно, что на рынке появился крупный клиент, готовый заказать оптовую партию товара. Она готова выполнить эту поставку, но заказчика смущает цена, предлагаемая поставщиком, поскольку ряд фирм предлагает более выгодные расценки. Обращаясь к заказчику, топ-менеджер компании-поставщика перечисляет другие преимущества сотрудничества с ней: безупречное качество товара, надежность исполнения заказов, а постоянные клиенты могут рассчитывать на льготные условия обслуживания, рекламную поддержку и т. п.

**Цель** ▶ Убедить потенциального покупателя заказать товар в этой компании.



### Место

Офис фирмы – потенциального клиента.

### Вербальные средства

Речь произносится энергично. Выделенные слова произносятся с нажимом и повышением тона.

Господа!

Мы знаем, что вы рассматриваете ряд предложений по оптовой поставке товара – ...<название>. Что ж, рынок сейчас насыщен, поэтому у вас есть возможность выбора.

Но, во-первых, мы готовы предложить вам **лучшую цену**. А во-вторых, учитывая объем заказа, мы готовы дать хорошую скидку.

*(Развести руками.)*

Мы знаем, что есть пара игроков из числа наших конкурентов, которые могут опуститься еще ниже.

*(Поднять указательный палец правой руки.)*

Но подумайте: что за этим может стоять? Сейчас экономика довольно прозрачна, и добиться дополнительного снижения цены можно прежде всего за счет двух факторов: очень дешевой рабочей силы и **контрафактных** комплектующих.

*(Понизить голос, говорить доверительно.)* У нас есть информация, что в бизнесе наших конкурентов присутствуют оба этих фактора. Думаю, вас это не устроит. Гастарбайтеры и комплектующие китайского производства – вчерашний день, к которому

нельзя возвращаться. Так считают **солидные компании**, к которым мы относим и себя.

Мы рассчитываем **компенсировать** снижение цены, опираясь только на рыночные методы, в первую очередь за счет привлечения перспективных **долгосрочных контрактов**. Продавая по твердой цене, мы делаем скидку на каждую последующую партию товаров, чтобы наш постоянный клиент в течение двух лет после первой покупки **экономил** значительно больше, нежели от значительной скидки на этапе первой покупки <иной механизм предоставления скидок>.

Во-вторых, маркетинг. Если вы приобретете крупную партию у нас, на вас автоматически будет распространяться **рекламная политика** нашей компании. Здесь действует следующий принцип. Например, компания А, выпуская ноутбуки, рекламирует устанавливаемые на них процессоры, которые производятся компанией В. Поэтому В **экономит** значительные средства на рекламе. То же самое происходит в нашем случае. Продавая крупную партию партнерам, **мы рекламируем** и их. Это очень **выгодный** для покупателя симбиоз.

*(Говорить монотонно, ритмично, тягуче.)* Чем дольше мы сотрудничаем, тем больше выгод вы получаете. Чем более выгодно сотрудничество с нами, тем дольше оно длится.

Наконец, подключение к корпоративной сети. Заключив контракт с нами, вы фактически получаете **особые права** на обслуживание во всех филиалах и смежных компаниях на **территории России** <Европы, всего мира>. Подробнее об этом вы можете прочитать в специальном приложении к контракту. У вас динамично развивающаяся молодая фирма <известная солидная компания>, и вполне возможно, что уже завтра в каком-то регионе вам понадобятся наши услуги. **А вы уже в нашей системе**, которая **гарантирует** вам **лучшие условия!**

Мне кажется, вы заинтересовались. А теперь я готов ответить на ваши вопросы. Перед тем как мы подпишем контракт, взвесьте еще раз все за и против. ■

#### Невербальные средства

Оратор держится уверенно. Его движения быстрые, энергичные.

#### Внешний вид

Деловой костюм темных тонов. В руках портфель или папка для документов.