

Психологическая характеристика господина У.

Настоящая характеристика составлена на основании опроса сотрудников компании-партнера. Оценивалось описание и как самого Mr. У, так и его сотрудников и отношений между ними.

По моему мнению, Mr. У характеризуется не разделением у себя в менталитете личных интересов и интересов семейной компании. Принимая решение об инвестировании, он прежде всего делится своими мыслями с близкими ему по статусу людьми. У него сильно развито чувство выживания семьи и поддержки близкого окружения, обеспечивающего комфортность его существования. Поэтому, принимая решение об инвестировании, он, прежде всего смотрит, что может потерять в семье и ближнем круге, а уже потом, что сможет получить при помощи своего ближнего круга. Рассматривает возможности обмена, зачета, складчины. Деньги, по его убеждению, «не должны уходить из семьи». Не торопится что-либо делать, при поиске объектов инвестиций, чтобы не нарушать уклад жизни. Принятие решения интуитивно, но может быть изменено при окончательном объявлении о нем своим визави под влиянием семьи и ближнего круга. Этим объясняется «задержка» ответа на предложения. Длительность «петли задержки» плохо прогнозируется и может быть значительной.

Mr. У старается приобретать только самое необходимое, остальное, доделывая своими силами. При ведении переговоров сразу переходит к конкретике и выяснению интересов сторон. Особое внимание обращает на технические детали и компетентность визави.

Для него важно докопаться до сути сделки, чтобы там не было подводных камней. Инстинктивно не любит «купцов», но снисходительно относится к «авантюристам». Возможно, хорошо умеет использовать складывающиеся тренды бизнес-среды и с удовольствием привлекает финансирование из госисточников (дотационные программы ЕС).

Ценностью является семейственность и картельные связи. По видимому, при поиске объектов для инвестиций прибегает к помощи различного рода профессиональных ассоциаций.

Основным критерием целесообразности инвестиций у него является общественное благо в его понимании, т.е. приращение его хозяйства, его семьи. По типу управления властитель, тонко чувствующий равновесие и баланс сил. Поэтому действует всегда осторожно, а со стороны кажется, что даже медлительно. На самом деле он вымеряет каждый свой шаг по инвестициям, чтобы не влезть «в чужой огород» и не навредить своему благополучию и спокойствию семьи. Живет по принципу «чужого не возьму, но и своего не отдам». Нежелание действовать перевешивает, т.к. есть риск нарваться на негативную реакцию со стороны стекхолдеров может его пугать. Поэтому досконально оценивает сделку на прозрачность последствий.

«Дорожная карта» достижения соглашения о создании СП

Ниже приведена вероятная поведенческая модель Mr. У. Цифрами отмечен путь, по которому можно достичь намеченной цели – СП в виде дистрибьюторской компании. В прилагаемом проекте первого письма сделан намек на п.1 и засвечены п.3,4 и 8. Цель – заронить сомнения по п.1, вызвать тревогу по п.5 и проскочить первую «петлю задержки». Прилагаемая информация в графиках выбрана так, чтобы при опросе «ближнего круга» (первая «петля задержки») не возникло противоречий и сомнений в исходной оценке ситуации по совместному состоянию дел. Это должно сподвигнуть Mr. У на диалог и приблизить обсуждение п.7 и п.8, оставив п.6 на рассмотрение Mr. У. Если он найдет его решение без участия Вас, как партнеров, то это будет означать, что финансирование поставок будет за его счет.

В этом случае цель создания СП будет полностью достигнута.

Для выбранного пути достижения целей важно представление следующей информации:

По п.1 -Показать наличие проблемы недостаточных темпов наращивания поставок в Россию и отставания как от конкурентов, так и от роста рынка. Как затравку можно дать инсайдерскую информацию о новом заводе в городе Г.

По п.2- Показать благоприятность момента наращивания темпов поставок в Россию и их безопасность.

По п.3 – Сконцентрировать внимание только на двух вариантах но одной форме – СП (моно поставки и миксовая дистрибуция).

По п.4 – Позиционирования себя, как лучшего и незаменимого партнера. Отстройка от конкурентов и выпячивание неудобства работы с Московскими оптовиками. Но важно при этом не умолять мощи и масштабов бизнеса компании Mr. Y. Основной аргумент – если не мы, то в нагрузку - головная боль, а с нами спокойствие+стабильность+прозрачность отношений.

По п.5 – Аргументация в цифрах о темпах (сравнение по периодам за 3-4 года) роста конкурентов и необратимости потери рынка именно в России, как зоне стабильного и гарантированного дохода.

По п.6 – Надо показать баланс вложений и обосновать, что маркетинговые и логистические затраты стоят столько же, сколько и товарный кредит по поставкам. Выразить свои издержки цифрами, вплоть до «засветки» платежных обязательств перед партнерами в регионах по обеспечению сбыта и логистики. Наверняка такие договора найдутся.

По п.7 – напирать на репутацию, мягко показать прозрачность сделок, безопасность товара, страхование рисков, гарантированность платежей по кредитам на примере положительного опыта за 3-4 предыдущих года. Приводить как «усиление» позиции действующие договора с лидерами рынка и выпячивать важность объектов, которые они обслуживают. Тут надо говорить и о госфинансировании и о частных объектах. Но показывая фактор надо честно показывать его вес (важность) в обеспечении стабильного развития бизнеса. Это важно для избежания негативного «эффекта Хлестакова» и демонстрации прозрачности отношений.

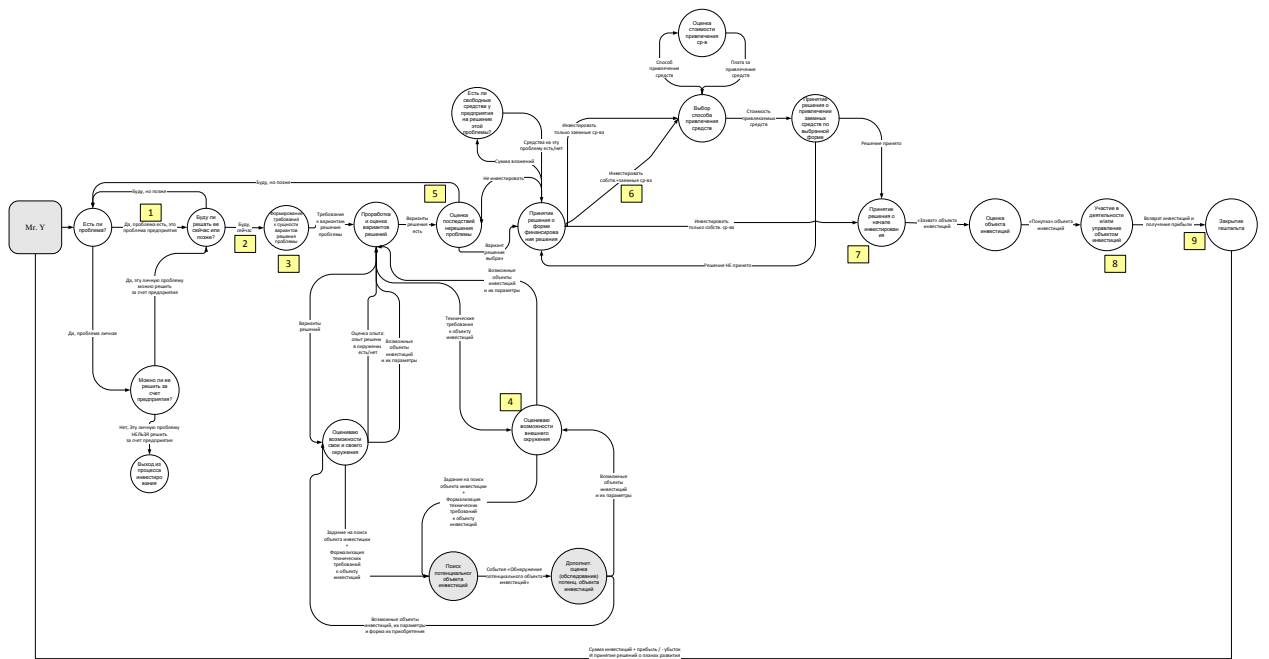
По п.8 – Сразу после того, как Mr. Y сам поставит вопрос о структуре сотрудничества – начать досконально обсуждать разделение обязанностей в привязке к организационной структуре и персонах! на ключевых позициях. Важно не сформировать новый ближний круг, а расширить границы старого через новые функции его нукеров.

По п.9 – Как добрый жест, после подписания учредительного договора, взять на себя регистрацию СП. А в ходе первых поставок держать двойные интервалы по «кэш-фло» для недопущения задержек по защищенным статьям платежей.

Бойцов А.А.

8-911-917-74-23

Модель поведения Mr. Y при принятии решения о создании СП



Первое письмо к Mr. Y на русском языке

Уважаемый Сэр Y,

Я пишу Вам по поручению компании Вл.

Мы не очень большая, но быстро развивающаяся компания. Основа нашей политики – устойчивое развитие и надежность. Мы работаем на рынке с 2000 года. Хорошо знаем область, в которой работаем, и являемся высококвалифицированными специалистами в этой области. Мы постоянно развиваем сеть продаж и наращиваем свои компетенции в логистике.

Мы ценим наших специалистов за их глубокие технические познания и преданность компании.

Наша компания является вашим дилером и продает продукцию на территории Северо-Западного региона. Более того, мы являемся единственным вашим дилером на Урале и в Сибири. Более половины наших продаж составляет продукция вашей компании.

Мы ведем честный бизнес и соблюдаем законы. Наши склады располагаются в безопасной зоне и оснащены специальным техническим оборудованием, которое позволяет нам быть уверенными в безопасности продукции.

Сейчас мы страхуем уже более половины наших товаров.

Мы абсолютно уверены, что в данный момент наступило наиболее подходящее время для расширения бизнеса и более плотного сотрудничества. Для этого есть несколько важных причин:

- Экономическая ситуация в нашей стране стабильна как никогда ранее и в перспективе стабильность будет возрастать;
- Быстрыми темпами развивается строительная отрасль благодаря постоянному увеличению государственного финансирования;
- Наше текущее финансовое состояние позволяет нам активно развивать бизнес;
- Мы являемся с Вами партнерами в течение многих лет, что позволяет нам доверять друг другу;
- Использование формата дистрибьюторской компании позволит нам увеличить объем и скорость продаж, вслед за развивающимся рынком.

Мы хотели бы предложить вам основать совместную дистрибьюторскую компанию. Предлагаем рассмотреть два возможных варианта:

1. Компанию, которая поставляет в Россию только товары, производимые вашей компанией;
2. Компания, которая поставляет в Россию не только продукцию вашей компании.

Мы готовы взять на себя функции по логистике и продажам. Со своей стороны гарантируем выполнение всех срочных платежей по кредитам и расчетам между соучредителями.

Были бы признательны, если бы вы согласились взять на себя контроль финансовых потоков и обеспечение поставки вашей продукции в Россию.

Если у вас есть вопросы, мы готовы ознакомить Вас с нашим предложением более подробно. Мы открыты для контактов и надеемся на ваше понимание перспектив такого вида сотрудничества. Мы готовы обсудить структуру совместного бизнеса и все важные аспекты его развития.

С нетерпением ждем вашего ответа

Искренне ваш

В, генеральный директор

В приложении – дополнительная информация.

Первое письмо к Mr. Y на английском языке с приложениями

Dear Sir Y,

I am writing on behalf of the BI.

We are not big but fast developing company. Our policy includes sustainable development and reliability. We have been working as a company since 2006. We know the area where we work very well; we are quite well-qualified in our job. We have developed net of selling and we are high competed in logistic.

We appreciate our specialists for their deep technical knowledge and loyalty to our company.

Our company has been your dealer and has sold you products in the North-West region. Moreover we are the only dealer in the Ural and Siberia region. More than the half part of our volume of sell consists of the products producing by your company.

We work only according to the law. Our warehouse is situated in the secure area and equipped with the special technical equipment which allows us to be sure in the safety of our products.

More than the half part of our products is insured.

We strongly believe that right now is a good moment to start to develop our companies and our collaboration. There are some essential reasons for this:

- The economic situation in our country is very stable and perspective now as it has never been before.
- The area of building construction is developing very fast now and has financial support from the government.
- Our current financial position allows us to develop our business.
- We have been partners for many years which allows us to trust each other.
- Using distributive company will allow us to increase the volume and speed of sell.

We would like to offer you to establish together distributive company. We offer you to study two different variants:

1. The company which distributes in Russia only your products.
2. The company which distributes in Russia not only your products but also products of different companies.

We are ready to take responsibility for the logistic and selling. We guarantee the fulfillment of all payment schedule in credit and among co-founders.

We would be grateful if you agree to be responsible for control of flow of funds and providing delivery of your products to Russia.

If you have any questions don't hesitate to ask for any further information. We are open for contacts and hope for your understanding of perspective of this kind of cooperation. We are ready to discuss the structure of business and any interesting aspects of it.

We are looking forward to hearing from you

Sincerely yours
B, the general director