Схема общения с потенциальным инвестором.

Говорить просто, но грамотно! Говорить с ЧЕЛОВЕКОМ, а не организацией!

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Задача шага | Инструмент  | Примечания  |
| **Шаг 1**установления первичного контакта с потенциальным инвестором | Алло здравствуйте меня зовут (полностью ФИО, должность, можно сказать, как обращаться) Как я могу к вам обращаться? (записать фио, название организации, контакты телефон, e-mail) (обязательно все записывать) | Обязательно записываем всю информацию |
| **Шаг 2**как можно сильнее «расслабить» звонящего, показать свой позитивный настрой и желание сотрудничать.  | Чем я могу Вам помочь? (выслушать полностью, не перебивая, после того как звонящий расскажет, что он хочет начинать задавать вопросы что бы узнать о самой организации (кто руководитель, где зарегистрированы и главное сфера деятельности, реализовывались ли подобные проекты (где, когда, возникшие проблемы, дальнейшая жизнеспособность) далее плавно переходить к «заполнению» стандартной формы ТЗ на инвест площадку желательно в легкой разговорной манере (например: а где бы Вам хотелось реализовать задуманное и тд).необходимо обсудить суть самого проекта, подробнее какие первоочередные приоритеты в подборе площадки (стараться по минимуму упоминать специализированные термины, так как они могут быть не знакомы (например, не инвестиционная площадка, а земельный участок и т.д.) | Не стесняться говорить собеседнику, что с ним очень приятно общаться! |
| **Шаг 3** максимально расположить к себе собеседника и заинтересовать возможными перспективами | Обязательно сказать, что МЫ входим в структуру управления региона, что находимся в тесном взаимодействии с ………(всеми) и что любой вопрос который не может быть решен на месте будет решаться на уровне области (очень аккуратно об этом что бы не напугать мелкие проекты). | Важно!!!!!!!!!!!!!! Никогда не говорить НЕТ максимум что этот вопрос не входит непосредственно в компетенцию, но он обязательно будет вынесен на областной уровень или что вопрос является специализированным и для более точного ответа вам необходимо немного подготовиться. Не зацикливаться на проблемах реализации проекта. Показывать, что любая проблема решаема.  |
| **Шаг 4**создание заинтересованности у потенциального инвестора | После заполнения ТЗ начинается основной момент по «заякориванию» потенциального инвестора!Параллельно с разговором и заполнением ТЗ анализируем суть проекта, возможность его размещения и начинаем давать свои предложения (без натиска, описывая перспективы размещения объекта в каком то конкретном месте (например нет нужного имущества но есть ж/д ветка и тд.)) по возможностям дальнейшего сотрудничества, перспективам развития проекта и вывода его на уровень региона, ПФО, страны, мира (можно привести примеры удачного сотрудничества).Если не получается дать ответ сразу по имеющимся площадкам необходимо объяснить человеку, что вам нужно совсем немного времени, чтобы качественно подготовиться и выбрать наилучшие предложения с частью, которых он может ознакомиться на сайте (в таком-то разделе).Далее (сразу или перезвонив) начинаем давать предложения параллельно рассказывая про привилегии, которые будут сделаны исключительно ради этого проекта так как только этот проект и ни какой другой интересен Администрации |  |
| **Шаг 5**Вызвать желание личного знакомства  | Обязательно завершать разговор приглашением в гости на личный прием для обсуждения вариантов дальнейшего сотрудничества. | Не терять из вида ни в коем случае даже если ничего не нашли, узнать, где бы хотели еще реализовать проект и передавать инвестора в другие районы. |

Техническое задание

Дата, время

|  |  |
| --- | --- |
| ФИО звонящего |  |
| Контакты (телефон, e-mail) |  |
| Сведение об организации (наименование, ФИО руководителей, место регистрации) |  |
| Направление деятельности |  |
| Опыт реализации подобных проектов (где, когда, проблемы, этапы развития) |  |
| Предполагаемое место реализации проекта |  |
| Потребности проекта (земельный участок, имущество, инженерные сети, вид права на площадку, приоритеты в подборе площадки) |  |
| Потребности в сотрудничестве (сырье, продажи, транспортные услуги, складские и тд) |  |