

Mapa Wejścia przy Obecnym Dostawcy

Firma ma dostawcę i nie szuka nowego. Osiem pytań układa wejście, które nie zaczyna się od podważania obecnego układu — i rozstrzyga, czy w ogóle jest po co wchodzić.

DZIESIĘĆ MINUT NA JEDNO KONTO

KIEDY SIĘGNAĆ

- + klient pracuje z konkurencją i wiadomo o tym od początku;
 - + zespół ma gotową listę argumentów, dlaczego obecny dostawca jest gorszy;
 - + ktoś czeka na koniec umowy jak na moment ataku;
 - + kontakt omija dział zakupów, bo „tam się nic nie da załatwić”;
 - + nie wiadomo, co obecny układ robi u nich dobrze.
-

WYPEŁNIJ 8 PÓŁ

01 PO CO TAM WCHODZISZ

Co chcesz tej firmie umożliwić, nie zakładając, że zmieni dostawcę?

02 CO WIESZ O OBECNYM UKŁADZIE

Co konkretnie wiesz o tym, kto i co u nich robi — i skąd to masz?

03 CO TEN UKŁAD ROBI DOBRZE

Wskaż dwie rzeczy, które obecne rozwiązanie załatwia im dobrze.

04 CO SIĘ ZMIENIŁO I CZEGO NIE WIESZ

Co w ich sytuacji jest nowe — a co w Twojej diagnozie luki jest tylko domysłem?

05 KTÓRĘDY WEJŚĆ

Jaka jest najmniejsza uczciwa droga wejścia — i czy prowadzi przez dział zakupów?

06 ILE KOSZTOWAŁABY ICH ZMIANA

Co po ich stronie musiałyby się wydarzyć i ile by to kosztowało poza ceną?

07 CO DAJESZ BEZ ZMIANY

Co ta firma zyska, nawet jeśli zostanie przy obecnym dostawcy?

08 DECYZJA

Wchodzisz, poprawiasz, odkładasz czy zostawiasz ich w spokoju?

CO Z TEGO WYCHODZI

Nie umiesz wskazać dwóch rzeczy, które obecny układ robi dobrze

Nie wchodź jeszcze. Wróć do pytania 3 — bez tego Twoje wejście zabrzmiałoby jak podważanie wyboru, którego ktoś tam bronił dwa lata temu.

Wiedza o obecnym dostawcy pochodzi z cudzych warunków albo z dokumentu, którego nie powinieneś mieć

Zatrzymaj się i usuń, czego nie wolno używać. To nie jest przewaga, tylko ryzyko po Twojej stronie.

Luka, którą widzisz, jest Twoim domysłem

Sformułuj ją jako pytanie, nie jako zarzut. Pytanie 4 ma trzymać granicę tego, co naprawdę wiesz.

Wchodzisz z pominięciem działu zakupów, bo „tam się nic nie da”

Wejdź drogą formalną. Obejście zakupów zamyka temat na dłużej niż jedna odmowa.

Umowa kończy się dopiero za rok, a teraz nie ma nic nowego

Odłóż i zapisz, co ma się wydarzyć. Sam koniec umowy nie jest powodem do rozmowy.

Obecny układ działa, a Ty nie wnosisz nic ponad niego

Zostaw ich w spokoju i zapisz to jako wynik. Brak kontaktu jest poprawnym zakończeniem pracy.