



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

B2B Negotiation Canvas: Стратегия и Тактика

Интерактивный шаблон для подготовки к успешным B2B переговорам

1. Информация о клиенте

Название компании	[Введите название компании]
Отрасль	[Введите отрасль]
Основные продукты/услуги	[Перечислите основные продукты/услуги клиента]
Ключевые конкуренты	[Перечислите ключевых конкурентов клиента]
Текущие проблемы/потребности (по боли)	[Опишите ключевые проблемы, которые наш продукт/услуга может решить для клиента]

SWOT-анализ (для клиента)

Сильные стороны (Strengths)	Слабые стороны (Weaknesses)	Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
[Внутренние преимущества клиента]	[Внутренние недостатки клиента]	[Внешние факторы, способствующие росту клиента]	[Внешние факторы, препятствующие росту клиента]

2. Участники закупочного центра (Buying Center)

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

3. Мои цели и границы

Минимальная цель	[Например: Продать на 500 000 руб. с маржой 20%]
Реалистичная цель	[Например: Продать на 750 000 руб. с маржой 25% и пилотным проектом]
Максимальная цель	[Например: Продать на 1 000 000 руб. с маржой 30%, годовым контрактом и рекомендацией]

Границы уступок

Параметр	Максимальная уступка	BATNA (моя)	WATNA (моя)
Цена	[Например: Скидка до 10% от прайса]	[Моя лучшая альтернатива соглашению: другой клиент, внутренний проект]	[Моя худшая альтернатива соглашению: потеря клиента, отсутствие продаж]
Сроки	[Например: Отсрочка платежа до 30 дней]		
Объем	[Например: Минимальный объем заказа 100 единиц]		
Дополнительные услуги	[Например: Бесплатное обучение 1 сотрудника]		

ZOPA (Зона возможного соглашения)

Определите диапазон, в котором интересы обеих сторон могут быть удовлетворены. Например, если наша минимальная цена 900 000 руб., а максимальный бюджет клиента 1 200 000 руб., то ZOPA составляет 300 000 руб. (Pandadoc).

$ZOPA = [Моя\ минимальная\ приемлемая\ цена/условия] - [Максимальная\ приемлемая\ цена/условия\ клиента]$

Например, для цены: [900 000 руб. - 1 200 000 руб.]

4. Стратегия переговоров

Основная стратегия	[Выберите: Партнерская (Win-Win) / Конкурентная (Win-Lose)]
Обоснование выбора	[Почему выбрана именно эта стратегия? (Например: Для долгосрочных отношений с этим клиентом подходит партнерская стратегия)]
Специализированные методики	[Выберите и укажите, какие методики планируется использовать: SPIN, SNAP, Challenger и т.д.]

5. Тактики и аргументы

Типичное возражение клиента	Что за ним стоит (истинная причина)	Заготовленный ответ/тактика	Мои аргументы (SEXI)
«Это слишком дорого»	Не видит ценности относительно цены или ограничен бюджет.	«Я полностью понимаю, что бюджет — это приоритет. Позвольте спросить: если бы цена не была проблемой, это решение вы бы выбрали для [Проблема]?» (Nomi). Если да: «Итак, у нас есть правильное решение. Давайте сравним стоимость устранения [Проблема] с инвестициями здесь. Можем ли мы вместе пройти по модели ROI?» (Nomi).	State (Утверждение): Наш продукт снижает операционные расходы на 15%. Explain (Объяснение): Это достигается за счет автоматизации процессов и сокращения ручного труда. Illustrate (Иллюстрация): Например, клиент X сэкономил 200 000 руб. в месяц после внедрения.
«Мы довольны текущим поставщиком»	Не видит достаточных причин для смены, не хочет рисков.	«Это отлично. [Конкурент] — хороший инструмент для [Их сильная сторона]. Многие наши текущие клиенты перешли от них, потому что им требовалось больше [Пробел в продукте конкурента]. Как вы сейчас справляетесь с [Пробел в продукте конкурента]?» (Nomi).	S: Мы предлагаем уникальную интеграцию с вашей CRM. Ex: Это позволяет автоматически синхронизировать данные и исключить ошибки. I: Клиент Y сократил время на обработку заказов на 25% благодаря этой интеграции.
«Свяжитесь со мной в следующем квартале»	Отсутствие срочности, другие приоритеты, не видит немедленной выгоды.	«Я, конечно, могу это сделать. Но обычно, когда люди просят подождать, это потому, что у них есть другие проблемы, которые нужно решить. Что именно заставляет вас отложить решение?» (Nomi). «Если это из-за [причина], вот как похожая команда справилась с этим: [пример]. Должны ли мы забронировать 15-минутную синхронизацию на следующий вторник, чтобы наметить план, или это не стоит продолжать?» (Dowhatmatter).	S: Откладывание внедрения приводит к упущенной выгоде. Ex: Каждый месяц промедления увеличивает ваши издержки на X рублей из-за [проблема]. I: Наш анализ показывает, что задержка в 3 месяца может стоить вашей компании до 1 000 000 руб. упущенной прибыли.
«Мне нужно подумать»	Не хватает информации, требуется согласование, скрытое возражение.	«Совершенно справедливо. Чтобы я не гадал, что именно вам нужно обдумать: бюджет, сроки, реализацию или внутреннее согласование?» (Dowhatmatter).	S: Мы можем предоставить дополнительную информацию или провести встречу с вашими коллегами. Ex: Это поможет вам принять взвешенное решение и получить ответы на все вопросы. I: Мы готовы организовать демонстрацию для вашей команды или предоставить доступ к тестовой версии.

6. План встречи

☐ Повестка дня

1. Приветствие и установление контакта.
2. Уточнение потребностей и проблем клиента (SPIN-вопросы).
3. Презентация нашего решения и его ценности.
4. Обсуждение условий и возражений.
5. Фиксация договоренностей и следующие шаги.

□ Основные вопросы для клиента

1. Какие ключевые задачи стоят перед вашей компанией в этом году?
2. Какие проблемы вы сталкиваетесь с текущим решением/процессом?
3. Кто еще будет участвовать в принятии решения по этому проекту?
4. Какие критерии для вас наиболее важны при выборе поставщика?
5. Каков ваш бюджет/временные рамки для реализации этого проекта?

□ Ожидаемые следующие шаги

1. Отправка коммерческого предложения до [дата].
2. Согласование следующей встречи с [ЛПР/командой] до [дата].
3. Проведение демонстрации продукта до [дата].
4. Подписание NDA для обмена конфиденциальной информацией.

Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

