

ИЭФ. Расширение подрядной сети

Ожидаемые сроки исполнения:

Два семестра

Заказчик

АО "ДиМ"

2024



Контекст

В какой области решаем проблему?



Строительство, подрядчики, заказчики, инфраструктура,
проектно-сметная документация, смета, контракт



Проблема

Что за проблема: кто пытается достичь какую цель и что мешает?

Кто?

Сотрудники отдела торгов в структуре АО "ДиМ"

Что хочет?

Расширение списка потенциальных контрагентов, привлекаемых для выполнения непрофильных строительно-монтажных работ организации. Т.е. не выполняемые собственными силами. Например: инженерные коммуникации (газо-нефте-провод, водосточная система, канализация и др.), замена окон на шумозащитные вблизи строящихся объектов и тд.

Что мешает?

Большое количество профильных организаций на рынке, которые не имеют собственного сайта, социальных сетей или рекламных кампаний, что препятствует их выявлению и налаживанию коммуникации с целью сотрудничества.

Какие есть способы решения и почему они не подходят?

1. Контрагентов можно найти с помощью личных контактов или собираю по ним отдельную информацию, в таком случае для начала сотрудничества можно использовать "Холодные звонки", но данный способ устарел по причине неэффективности (занимает много времени, как правило диалог не предметный, в конечном итоге безрезультатный). 2. Прием в штат сотрудника, занимающегося данной проблемой, экономически неэффективно

