

Внимание к мелочам — половина успешной сделки

В бизнесе, как известно, мелочей не бывает. Очень многое завязано не только на выгоде, но и на личных взаимоотношениях. Поэтому визиты деловых партнеров или клиентов — очень важная составляющая бизнес-коммуникаций. Для компании, которая ценит свою репутацию, такие визиты зачастую становятся головной болью. И не только потому, что во время визита обычно проходят утомительные переговоры, от которых иногда зависит будущее компании. Но и потому, что каждый визит требует серьезной подготовки и тщательной организации.

Принимающая сторона должна составить для важного клиента или стратегического партнера интересную и насыщенную программу, включающую не только деловую часть, но и культурно-развлекательную. Удивительно, но иногда интересный досуг — более важный аргумент для принятия решения, чем финансовая выгода. Требуется также заказать и оплатить билеты на самолет, забронировать отель высокого класса. Не лишним будет и предоставление служебного автомобиля на время пребывания гостя или **заказ такси. В Санкт-Петербурге, Москве и других крупных городах даже существуют компании, которые полностью берут на себя организацию таких визитов.** Встречающая сторона часто прибегает к услугам таких фирм, ведь на кону репутация и большие деньги.

И чем серьезнее предстоит сделка, и чем более важный вопрос нужно решить, тем большие затраты обычно требуются. Важно, чтобы гость был доволен буквально всем — от полотенец в гостиничном номере до комфорта во время проведения переговоров, от вкусного завтрака до приятно проведенного вечера.

Многие компании, которые не держат служебную автомашину с шофером, заказывают для особенно почетных гостей **бизнес-такси** — машину представительского класса, которая будет в распоряжении гостя целый день и доставит его из аэропорта в отель, из отеля на переговоры, а вечером совершит прогулку по городу. И это, кстати, не случайно, ведь комфорт передвижения ценим мы все. А в таком такси можно не только быстро добраться до места назначения, но и как следует отдохнуть: для занятых людей это очень и очень важно.

Если вам предстоит визит делового партнера или важного клиента, не забудьте позаботиться не только о таких очевидных вещах, как выгодное коммерческое предложение, но и о таких, казалось бы, мелочах, как удобное такси и вкусный ужин. Поверьте, шансы на успех переговоров серьезно возрастут!