

<...>, здравствуйте!

Любой родитель знает, что поездка на автобусе без мамы или папы — испытание для первоклассника. Так же страшен путь и до нужного автобуса после окончания уроков: вокруг полно автобусов и все они выглядят одинаково.

2 близнеца уже отучились в школе большую часть года без проблем добираться до нужной остановки, а потом и до дома. И вот однажды ребятам сказали, что остановку перенесут.

Один из близнецов всерьез обеспокоился этим сообщением, другой, казалось, не обратил на него особого внимания. Дело, было в том, что братья учились в параллельных классах и окна классных комнат выходили на разные стороны: один близнец видел новую остановку со своей парты, а другой — нет.

В ночь перед переносом остановки отец заметил, что один ребенок крепко спит, а другой ворочается в постели и никак не может уснуть. «Я не знаю, что мне делать, папа», — признался он. Отец одел мальчика в уже приготовленную на завтра школьную форму и отправился с ним в воображаемое путешествие: «Представь, что ты в классе и учитель говорит: пора домой. Выйди за эту дверь и покажи мне, каким путем ты собираешься идти». Малыш сделал так, как просил папа. «Теперь давай попрактикуем ходьбу по коридору и через парковку, к твоему автобусу». Две удачные попытки убедили отца и ребенка, что все хорошо.

Малыш повеселел: теперь у него был план Б. Он вернулся в постель и сразу уснул.

Какие выводы можно сделать из этой истории для форс-мажорных ситуаций в закупках электронных компонентов?

- 1) Люди на самом деле боятся не перемен, а своей возможной неготовности к переменам.
- 2) Чем тщательнее человек подготовится к переменам, тем меньше будет его страх перед неизвестностью — только нужно воспользоваться подготовительной стадией: подыскать несколько поставщиков для каждой группы товаров, провести их детальный анализ, собрать отзывы Клиентов этих поставщиков и разделить общий запрос между wybranными компаниями. Т.е. «не складывать яйца в одну корзину».

Оценить выгодность работы с нашей компанией вы можете, изучив нашу короткую презентацию (всего 3 листа). Из нее Вы узнаете:

- 1) Какие выгоды и гарантии получают наши Клиенты
- 2) Некоторые отзывы наших постоянных Заказчиков
- 3) Дополнительные выгоды от сотрудничества

**Скачать презентацию**

Если у Вас остались вопросы, то Вы можете забронировать удобное время для консультации с нашими специалистами:

**Забронировать время**

## Тема: Оракул из Омахи и два подхода к сотрудничеству в поставках

Здравствуйтесь, <...>!

### Существует 2 подхода к инвестициям

Первый выбирает большинство: поиск упавших ценных бумаг, которые должны вырасти в ближайшее время. Как только акции дорожают, инвесторы продают их и начинают искать новые.

Второй метод: детальный анализ и покупка акций только тех компаний, которые могут вырасти в стоимости через 10 лет. Что бы не происходило с компаниями в течение этих 10 лет, инвестор не должен продавать ценные бумаги.

### Внимание, вопрос: какие инвесторы богаче? Первые или вторые?

Уоррен Баффет, Джордж Сорос, Джон Богл и другие знаменитые инвесторы всегда отдавали предпочтение второму методу.

Большую часть инвестиционного портфеля Баффета составляют акции, купленные еще в 70-80 годы. За 35 лет стоимость его инвестиционного портфеля выросла со \$100 тыс. до 50 млрд вечнозеленых, за что он получил прозвище «Оракул из Омахи».

Какое отношение эта история имеет к закупке импортных электронных компонентов – спросите вы?

Самое прямое!

Рынок поставок импортных электронных компонентов полон большим количеством компаний. Большинство существует с целью сорвать джек-пот и исчезнуть восвояси. Они забывают о клиентах и их индивидуальных потребностях.

Меньшинство «играют в долгую» и инвестируют в долгосрочные отношения.

### Угадайте, какие компаний выигрывают с течением времени?

Долгосрочный стратегический подход предполагает:

- Заинтересованность в выполнении заказа и стоящей перед клиентом задачи
- Быстрая обратная связь по разного рода вопросам
- Гибкость и способность приходить к взаимовыгодным компромиссам
- Наличие персонального менеджера, способного решать вопросы разного характера
- Открытость в отношениях – предоставление актуальной и правдивой информации о состоянии поставок.
- Постоянный рост и качества услуг

Если для Вас эти качества так же важны, как и нам, то у нас много общего.

P.S. Вполне возможно, что проблема поиска надежного и опытного поставщика, что называется, «висела в воздухе» и моё предложение пришло как раз вовремя. Если дело обстоит именно так, мы можем не откладывать дело в долгий ящик и сразу же перейти к обсуждению условий сотрудничества и тех проблем, которые вызывает работа с существующими поставщиками.

Если у вас возникли вопросы, по этапам и условиям сотрудничества с нашей компанией, то можете забронировать удобное для Вас время для общения с нашим менеджером

**Забронировать время**