报备新商机,发现在续约有效期 , 怎么办 流程中任何一步, Partner A或Partner B有 Partner B报备 异议,可以要求总代发起一议 Customer C获提示有 Partner A提交的商机配置证明文件包括 续约保护 在Partner B发出邮件时间点之前的和客 户文字交流的配置报价,方案书等。 PartnerA提供的续约期内新购商机的配置 须和报备配置,双周更新,以及客户往来 交流信息相互佐证。如无法佐证,则忽略 该新购商机, 仅考虑续约base 否 -议应保证双方人员对等,双方参会人员 放弃报备,去寻求其 该商机签单把握极大? 包括Partner A/B各自的PSM, 以及若 它客户的商机 PartnerA/B有各自有不同总代支持,两家 总代应该人员相等,对应的厂商销售算中 立方,续约部门人员算入有续约base-是 -议应该保证有三名以上中立方参 方。 与 一议以投票决定是否批准Partner B的新 发送邮件到总代,详 购商机, 若投票结果无法决定, 提交二 细说明欲挑战的商机 议会议讨论。 的配置,数量,咨询 是否达到挑战标准 总代收到邮件后, 发送询问 邮件给Partner A,要求提供当 前续约base内容,或续约期 内新购商机配置证明文件, 通知A在两个工作日内回复, 若未收到,忽略新购商机 总代根据A的回复验证 告知B不符合挑战规 否 无误, 计算B的挑战配置是否 则,结束 符合增量规则 是 总代告知B根据规则继 否 续挑战须做出的承诺, B决定 B放弃挑战,结束 是否继续挑战 是 B依据需承诺内容发出 承诺邮件,由总代转 发A , 总代发送征询邮件给A,征询A是 否同意B的新购商机,说明若拒绝 等同于承诺做到B的增量,以及如 做不到承诺的话需要给B做出的补 偿。 限定三工作日回复 拒绝B的新购商机,同时, A是否在限期 批准B的新购商机,总代记录B 是 总代记录A应该承诺做到的B被 否 内回复拒绝批准B 承诺的做到A原续约或新购商机 拒商机的增量, 按实际 的挑战商机 的量,按实际进展执行 进展执行