**Поводы для контакта с клиентом**

1. Акция
2. Открытие нового производства
3. Менеджер уходит в отпуск
4. Появилась новая номенклатура товара
5. Увеличили мощность производства
6. Поздравление с общими праздниками ( Новый год, Рождество , прочее)
7. Поздравление с личным праздником для клиента ( др , значимая дата )
8. Изменение нормативной базы в работе
9. Изменение цены на продукт
10. Изменение в технологии фасовки
11. Изменение сроков производства продукта
12. Изменение графика работы производства
13. Изменение условий доставки
14. Изменение кол-ва продукта в упаковке
15. Открытие новых складов или представительств
16. Замена ведущего менеджера
17. Новости рынка о продукте
18. Информация о сезонности работы
19. Договориться о встрече
20. Финансовые вопросы (дебиторка и прочее )
21. Обмен документами
22. Попросить разместить заказ
23. План по заказам на ближайший , среднесрочный, долгосрочный период
24. План по сотрудничеству
25. Изменение реквизитов или юр лица
26. Общение о выставках и конференциях который интересуют обе стороны
27. Приглашение на выставки или конференции
28. Вопросы о партнерах клиента
29. Узнать какие еще продукты интересуют клиента
30. Просьба о рекомендации нас партнерам клиента
31. Вопросы о конкурентах
32. Неформальное общение ( дружеские встречи и звонки )
33. Узнать за что ценят работу с нами
34. Вопросы о качестве предоставляемого продукта
35. Пригласить в компанию на обучение
36. Пригласить просто в гости в компанию, показать чем живём
37. Напроситься в гости к клиенту
38. Благодарность за заказ и работу с нами
39. Благодарность за оплату
40. Благодарность за рекомендации
41. Узнать адрес куда отправлять персональный презент на НГ или ДР
42. Предложить бонусы за содействие в продвижении продукта
43. Рассказать о возможностях нашей компании ( что мы можем сейчас и что можем сделать для клиента в будущем )