**GTA战略项目阶段法实施推进**

1. **战略大项目推进阶段法V1.0概要**

**T0：首次获取项目完整信息（用公司标准方案敲门）；有一线专业顾问精英拜访客户用公司标准方案包括：一把手工程，协助合作办学，三双培运，教育兴县等；对专家顾问薄弱的省份可以阶段性请求总部派专家顾问进行集中拜访获取信息。**

**t1：从T0获取信息到T1个性A方案1.0拜访客户，1周到3周（7天-20天）；**

**T1：个性化A方案1.0+深入需求信息交流表（DD）拜访客户（一线专业顾问或总部专顾）；战略合作中心根据项目信息，一周时间内快速制定个性化A方案1.0版本（并同时提供一线拜访的PPT）；一线专业顾问精英或总部大项目经理带着A1.0方案及DD表与校方深度沟通，并获取更加全面的信息！**

**t2：从T1到T2完成A2.0及BS方案客户考察公司，1周到3周（7天-20天）；**

**T2：个性化A方案2.0+B方案1.0+实施方案S1.0，邀请客户到总部考察并讨论ABS方案；根据T1获取进一步信息及讨论结果，战略中心制定A2.0BS方案，这个过程需要1-2周时间；同步邀请学校领导到国泰安考察并讨论新方案。**

**t3：从T2到T3阶段，2周到3周（10-25天）；**

**T3：完成B方案2.0及实施计划S2.0以及合作协议及第一阶段执行合同，到客户那里进行讨论沟通；**

**t4：从T3到T4阶段，2周到4周（15天-30天）；**

**T4：签订“总体协议+执行合同+招投标”；**

**t5：从T4到T5阶段，2周到4周（15天-30天）；**

**T5：项目实施阶段；t6：T5实施阶段到T6阶段，3个月到1年；**

**T6：用得好服务阶段。t7：用得好服务阶段（1年-2年）**

1. **5月各省大项目推进（扫荡）计划**

**B1：组建3-7个专顾精英小组（专家顾问；精英副总；执行副总等），对“一把手工程，协助合作办学，三双培运，教育兴县”等进行严格训练考核，达到深度理解与非常熟练程度；1-2周时间。请“战略中心（丁博士房博士+陈昌宏博士李洋）及营销管理中心（李洪州总+）”准备拜访物料及说辞视频等工具。**

**B2：确定拜访目标（应本，高职，中职；人社局教育局；县领导及教育局）。计划5月份拜访，20-30个应本及高职；30-50个中职；5-10个人社局，5-10个县领导及教育局，5月份目标是获取8-15个明确优质项目（在2016年8月前有全部或部分资金，领导有激情并希望干成事情；目标比较明确）。5月份挖掘的大项目，目标是在8月底（最晚9月份）前签订协议与第一阶段执行合同。6月份继续扫荡，最终每个省拥有15-25个优质大项目储备！这为下半年及2017年打下良好的基础。提高效率之一：从有关渠道获取2016年有资金的院校，5月份首先拜访这些有资金的院校。各省制定简单清晰计划。**