가격 협상 카드 1 / 10 · 가격 · 결과 예시

«10% 깎아 주세요»

묻기

어느 조건 때문에 조정이 필요하세요?

가치

배차 화면으로 매일 전화 조율을 덜 수 있습니다.

주고받기

계약 기간을 늘리면 [ ]% 조정 검토 · 팀장 승인 후

하면 안 되는 말

일단 10% 빼 드릴게요

가격 협상 카드 2 / 10 · 경쟁사 · 결과 예시

«경쟁사보다 15% 비싸요»

묻기

그 견적에도 배차 관리가 들어 있나요?

가치

배차 화면과 매주 결과 보고를 함께 제안했습니다.

주고받기

같은 제공 범위로 비교한 뒤 조건 검토 · 팀장 승인 후

하면 안 되는 말

경쟁사는 배차 관리를 안 해요

확인 필요: 경쟁사 배차 관리 포함 여부

숫자는 예시 · 할인율은 팀장 승인 뒤 직접 결정

가격 협상 카드 3 / 10 · 가격 · 결과 예시

«진단이 무료면 운송도 싸야죠»

묻기

무료 진단과 운송 조건을 나눠 볼까요?

가치

2주 진단 뒤 3개월 시범 운영으로 결과를 봅니다.

주고받기

진단 결과를 보고 운영 범위와 금액 별도 협의

하면 안 되는 말

무료니까 나머지도 다 해 드릴게요

가격 협상 카드 4 / 10 · 윗선·구매팀 · 결과 예시

«구매팀은 제일 싼 곳만 봐요»

묻기

구매팀이 비교하는 항목이 무엇인가요?

가치

배차 화면과 매주 보고를 비교 항목에 넣을 수 있습니다.

주고받기

구매팀과 제공 범위를 함께 맞춰 본 뒤 조건 협의

하면 안 되는 말

구매팀은 현장을 모르시네요

가격 협상 카드 5 / 10 · 윗선·구매팀 · 결과 예시

«윗선에 설명할 근거가 없어요»

묻기

윗선에서 가장 궁금해하는 점이 뭔가요?

가치

3개월 시범 운영 결과를 보고 판단할 수 있습니다.

주고받기

시범 운영에서 볼 항목을 먼저 함께 정하기

하면 안 되는 말

무조건 비용이 줄어듭니다

가격 협상 카드 6 / 10 · 경쟁사 · 결과 예시

«경쟁사도 똑같이 해 준대요»

묻기

배차 화면과 매주 보고도 같은 조건인가요?

가치

제안에 포함된 항목을 하나씩 비교할 수 있습니다.

주고받기

양쪽 견적의 포함 범위를 확인한 뒤 다시 협의

하면 안 되는 말

저희가 무조건 더 좋습니다

가격 협상 카드 7 / 10 · 시기 · 결과 예시

«시범 운영도 시작이 부담돼요»

묻기

시작할 때 가장 부담되는 일이 뭔가요?

가치

2주 동선 진단으로 먼저 운영 상황을 살펴봅니다.

주고받기

진단 뒤 시작 범위와 일정을 함께 정하기

하면 안 되는 말

시작만 하면 다 해결돼요

가격 협상 카드 8 / 10 · 시기 · 결과 예시

«내년에 다시 이야기하죠»

묻기

미루는 이유가 예산인가요, 일정인가요?

가치

시범 운영 결과를 보고 이후 진행을 정할 수 있습니다.

주고받기

다시 논의할 날짜와 그때 볼 자료를 먼저 정하기

하면 안 되는 말

오늘 결정하셔야 합니다

가격 협상 카드 9 / 10 · 가격 · 결과 예시

«물량이 늘면 더 깎아 주세요»

묻기

확정 가능한 물량과 기간이 어느 정도인가요?

가치

평택센터 경유 동선을 기준으로 운영 범위를 살펴봅니다.

주고받기

확정 물량·기간을 받으면 [ ]% 검토 · 팀장 승인 후

하면 안 되는 말

늘어날 거라면 지금 깎아 드릴게요

가격 협상 카드 10 / 10 · 윗선·구매팀 · 결과 예시

«지금 바로 최종 가격을 주세요»

묻기

오늘 정해야 하는 조건부터 짚어 볼까요?

가치

제공 범위를 먼저 맞추면 같은 기준으로 판단할 수 있습니다.

주고받기

협의 조건을 정리하고 팀장 승인 뒤 최종 가격 전달

하면 안 되는 말

제가 지금 확정해 드릴게요