

Maciej Krzysztoń

Dyrektor Handlowy **Alstal**
Grupa Budowlana Sp. z o.o.
Sp.k.



Bardzo ważnym elementem w pozyskiwaniu nowych zleceń jest budowany przez lata funkcjonowania wizerunek firmy.

Pomimo, że rynek nie wrócił jeszcze do poziomu sprzed 2008 roku, czyli sprzed kryzysu, można jednak odczuć znaczną poprawę w branży w roku 2010 i pozytywnie patrzeć na rok 2011. Załamanie popytu po stronie klienta prywatnego zwiększyło znacząco konkurencję. Brak dużej liczby zleceń spowodował zaostrzenie konkurencji i zaangażowanie się w większej części w zamówienia publiczne. Ponadto duża grupa międzynarodowych koncernów stanowi dodatkowy element konkurencji dla firm z polskim kapitałem, które konkurują z nimi m.in. budując konsorcja.

Obecnie staramy się dywersyfikować swoje działania na pozyskiwanie nowych zleceń pomiędzy przetargi publiczne i prywatne, jak również PPP (partnerstwo publiczno-prywatne). Przetargi publiczne to głównie uczestnictwo i stały monitoring biuletynu zamówień publicznych we wszystkich możliwych ich obszarach: obiekty

sportowe, szkolne, szpitale, sektor wojskowy i energetyczny. Przetargi prywatne to głównie wykorzystanie wieloletnich kontaktów osobistych, dlatego też stawiamy na długookresową współpracę z naszymi partnerami, ale też poprzez budowanie odpowiedniej strategii Firmy staramy się pozyskiwać wielu nowych klientów.

Ponadto bardzo ważnym elementem w pozyskiwaniu nowych zleceń jest, budowany przez lata funkcjonowania, wizerunek firmy oraz kompetentny, fachowy i stały zespół, który jest w stanie przygotować ofertę nie do podważenia.