



Account expansion



What is Account expansion?

Cada empresa que a AIESEC entra em contato, buscando oferecer o serviço de recrutamento internacional, pode ser chamada de uma conta (account). Account expansion nada mais é do que estratégias para evoluir essas contas que temos para relacionamentos cada vez mais fortes e produtivos. Em outras palavras, são estratégias para dar re-opens e abrir mais TNs nas empresas que já temos parcerias.

Porque isso é relevante?

- Quanto mais TNs tivermos em uma empresa, menor nosso trabalho de delivery por quantidade de trainee.
- É menos custoso abrir vagas em empresas que já tivemos relacionamento do que estar sempre buscando novas empresas.
- Além disso, re-abrir vagas ou expandir contratos pressupõe uma boa experiência – e este é o nosso propósito!

Logo, por este motivo, account expansion é uma estratégia relevante para escalonamento de iGIP. E este é nosso objetivo!



Como atingir accounting expansion?

Tenha sempre em mente a perspectiva da empresa, o customer experience. Na AIESEC pregamos pela experiência em GLP, e isso significa a experiência dos membros, do trainee mas também da empresa. Account expansion não é sobre processos; e sim sobre hábitos e práticas. Boas práticas irão gerar os elementos que permitem account expansion no curto e no longo prazo.



Elementos para uma Account expansion

Gerar boas
experiências

Interações
estratégicas

Gestão da
informação



Práticas ou estratégias sugeridas

Gerar boas experiências

- Standards sendo garantidos
- Feedbacks on going
- Suporte a delivery vindo de todas os membros dos macroprocessos

Interações estratégicas

- Cultura de indicações
- Convidar os parceiros para dentro da @
- Cultivar os relacionamentos em eventos

Gestão da informação

- Linha do tempo clara da conta.
- Integração e diálogo efetivo entre as áreas.
- PODIO !!!!!



Ready to rock?

Obrigado!

