



Эффективные продажи в мониторинге

Денис Гребенников

Навитех 2018, Москва



Стадия 0. Изучаем клиента

- Ищем доступную информацию в интернете
- изучаем историю взаимодействия с клиентом
- смотрим есть ли у вас опыт работы с клиентами такого типа





Первый контакт

Не облажаться!

- искренний интерес и энтузиазм
- четкость
- авторитетность

Важно!

Тот, кто работает с клиентом, должен иметь право принимать решения





Первый контакт

- первичное выявление потребностей
- установление личного контакта
- назначаем встречу





Первый контакт. Типичные ошибки

- слишком раннее ценовое предложение
- преждевременный отказ от клиента





Встреча

- не облажаться!
- произвести впечатление/показать компетенцию
- собрать требования
- установить доверительные отношения

Важно!

Зафиксировать итоги встречи письмом и убедиться что оно получено





Сбор требований

Больше деталей!





Выработка решения

Помните, что вы не одни

У вас есть Gurtam
и партнерское сообщество





Продажа!

- ориентируемся на результат
- показываем эффективность внедрения в реальных цифрах
- стоимость решения в самом конце

Важно!

Продублировать предложение в электронную почту и убедиться в получении





Пример

- ежемесячный расход топлива 3000 литров
- эффективность от внедрения: 10%
- стоимость решения: 20 тыс сразу + 600 в месяц
- окупаемость 2 месяца
- чистая прибыль 100 тыс в первый год, затем 120 тыс с машины





Работа с возражениями

- дорого!
- у конкурента тоже самое, но дешевле
- нет денег!





Ошибки

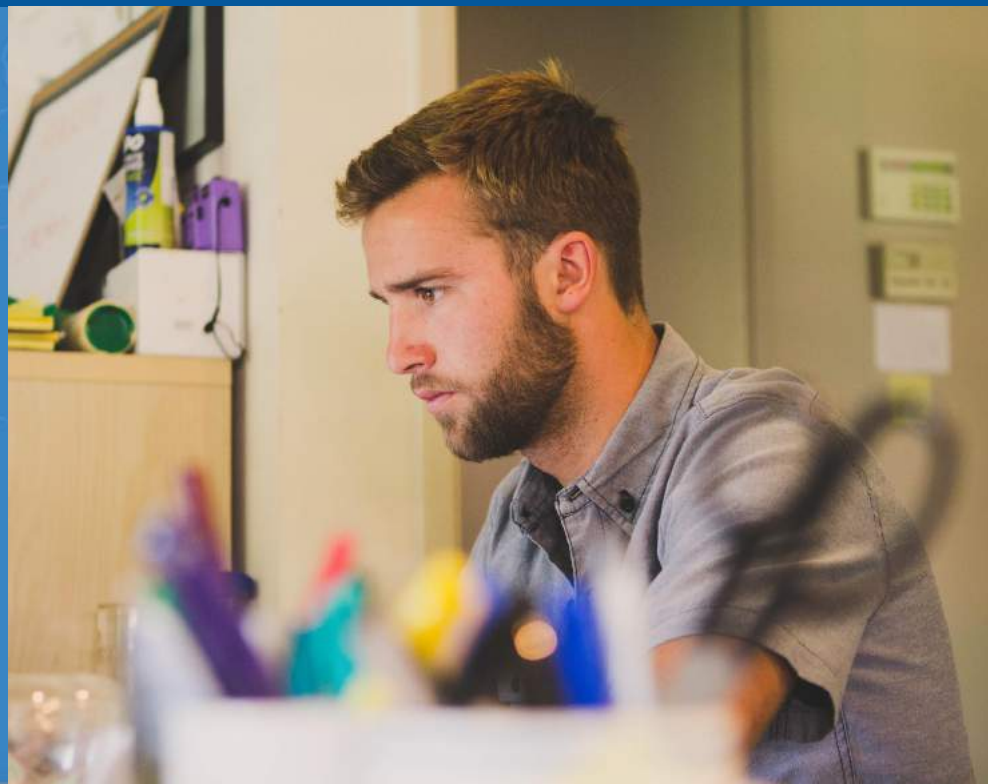
- клиент перестал отвечать. Мы тоже
- работа за еду
- отказ от продолжения работы





Что дальше?

- отказ
- сделка





Что дальше? Отказ.

- остаемся в контакте
- CRM
- своевременные апдейты по новостям
- помним, что это временная неудача ;)





Что дальше? Сделка состоялась.

- выделенный специалист
- CRM
- строим хорошие отношения
- дальнейшее развитие: допродажа



Резюмируем этапы продаж





Спасибо!

Денис Гребенников

Навитех 2018

Минск