



ASTERISK
BUSINESS DAY

КАК РАБОТАТЬ С ПАРТНЕРАМИ

Спикер:

Аверкин Никита команда «SalesChef»

ПАРА СЛОВ О «SALESCHEF»

- Более 50 проектов внедрения CRM
- Более 10 лет опыта в B2B и B2C продажах
- Работаем с сегментом малого и среднего бизнеса.
- Посчастливилось работать с: Gipfel, Кухни Лебеди, Мебельный дом, Футболика, Фабрика Фармен, Сеть LazerPro.
- Базируемся в Пензе.
- Ведем рубрику на радио и пилим подкасты о продажах



ASTERISK
BUSINESS DAY



Неочевидный нюанс

Мы внедряем CRM

Не самая сложная история, но требует осознанности клиента и определенной стадии развития его бизнеса.

Трёх землекопам CRM не нужна -
им скорее всего еще рано.
На 1000 и более человек в штате
уже требуются иные решения,
которые мы пока не внедряем.



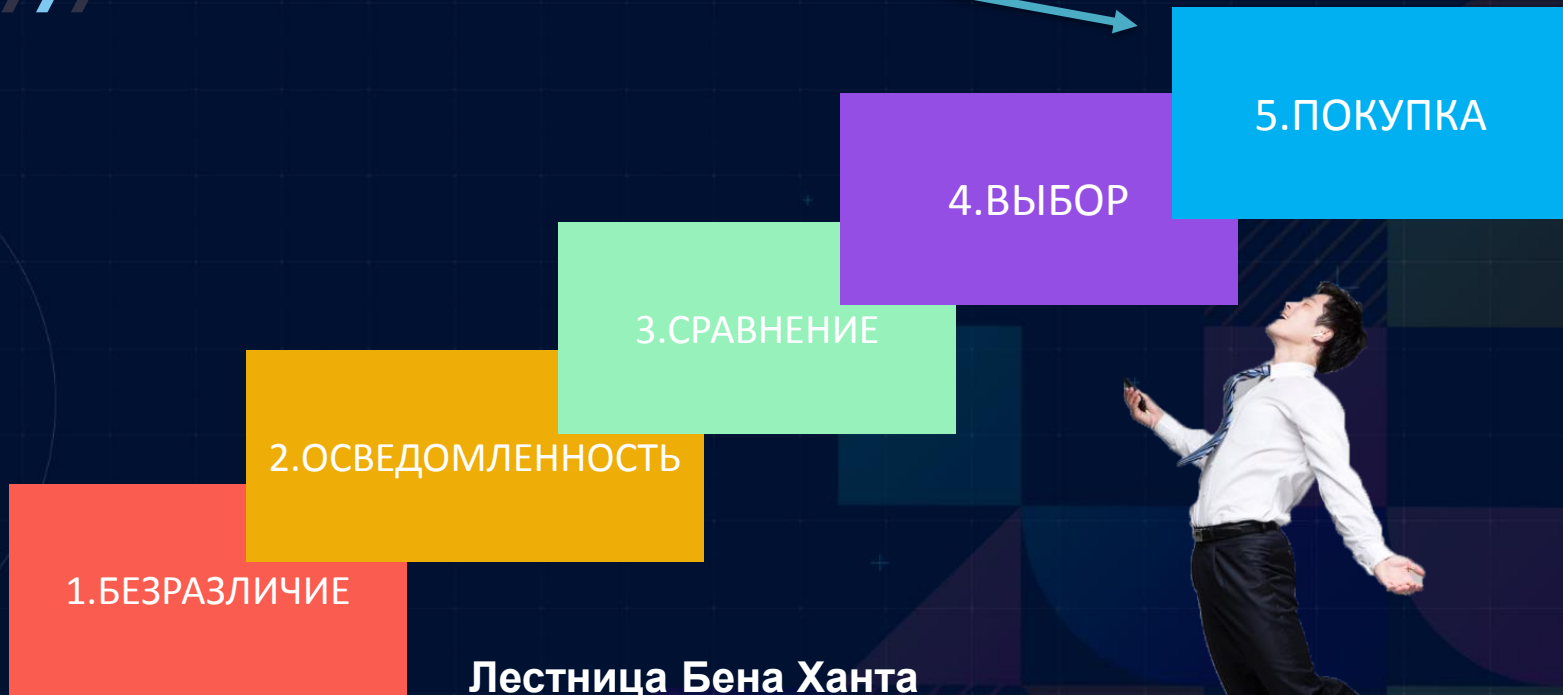
ASTERISK
BUSINESS DAY

Портрет нашего любимого клиента

- Знает, что ему нужна CRM и знает зачем
- Он понимает что с ней делать
- Уже видел как это работает
- У него есть отдел продаж;
- У него есть затраты на маркетинг;
- Есть понимание сколько стоит внедрение;
- Хочет роста компании;



Любимый клиент живет где-то здесь



Лестница Бена Ханта



А что до этой стадии?

- У клиента кто-то что-то продает.
- Может есть отдел продаж, иногда даже РОП есть.
- Возможно ему рассказывали про CRM.
- Возможно он думает, что CRM это для бухгалтерии.
- Возможно он думает, что CRM продает сама.



Что по итогу? Крутит мозги, долго решается на покупку, не верит в решение.

Почему? Не находится в нужной стадии созревания.



ASTERISK
BUSINESS DAY

Что останавливает от покупки?

- ❌ Бюджет;
- ❌ Доверие;
- ❌ Не осознает потребность;
- ❌ Боится рисковать;
- ❌ Возможно имеет негативный опыт.



Клиент, который пришел от партнера

- ✓ Бюджет;
- ✓ Доверие;
- ✓ Не осознает потребность;
- ✓ Боится рисковать;
- ✓ Возможно имеет негативный опыт.

ПОКУПКА

ВЫБОР

Лестница клиента, который пришел от партнера



ASTERISK
BUSINESS DAY

Плюсы работы с клиентами от партнеров

- Цикл сделки - короче
- Средний чек - выше
- Продажа - легче
- Продавец - веселее
- Жизнь - кайф



Этапы развития партнера

№0. Описать - кто ваш партнер.

- Презентовали условия.
- Получили комментарии.
- Согласовали условия.
- Получили Лида.
- Провели продажу.
- Провели 3 продажи.
- Провели 10 продаж.

Этапы 1-3 легко делегируются.



ASTERISK
BUSINESS DAY

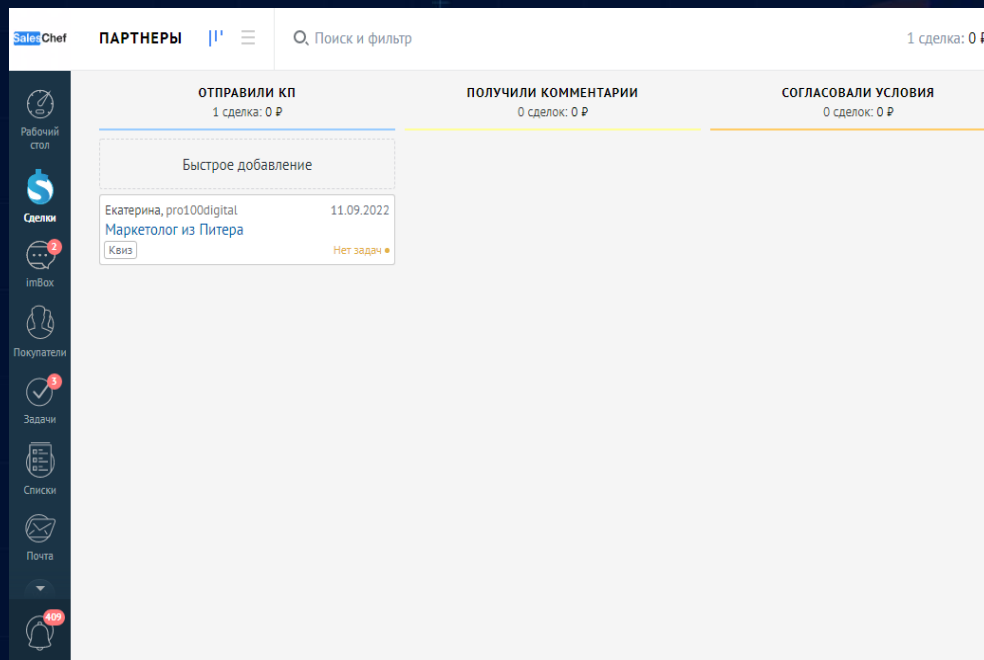
Этапы развития партнера

№0. Описать - кто ваш партнер.

- Презентовали условия.
- Получили комментарии.
- Согласовали условия.
- Получили Лида.
- Провели продажу.
- Провели 3 продажи.
- Провели 10 продаж.

Важно:

- 1) Позиционирование (что и для кого)
- 2) Понятный оффер
- 3) Понятные условия (Win-Win)
- 4) Понятная цена и %



ASTERISK
BUSINESS DAY

История не про деньги, а про любовь



До 25 лет(примерно) люди приходят
в нашу жизнь и кувшин пополняется.

После 25 лет люди автоматически
уходят и становится грустно.



ASTERISK
BUSINESS DAY



Я люблю людей. Очень.



Особенно тех, с которыми можно интересно поговорить, обсудить маркетинг/продажи/бизнес, возможно совместно заняться спортом, у которых можно учиться и которые вдохновляют и не кислюжат.

Черты интересного человека:

Широкий кругозор

Любовь к книгам

Любовь к путешествиям

Семейные ценности

Общие интересы(продажи)

Занимается бизнесом

Искренность

Тяга к обучению

Тяга к новому

▲ Позитивный настрой

▲ Оптимизм



ASTERISK
BUSINESS DAY

3 истории о том, как я искал партнеров, а нашел намного больше:

- 1. История про классную девушку.
- 2. Истории про потрясающих ребят.

Таких историй много, на все не хватит времени.

Похожие истории есть и у вас.



Давайте дружить и рубить бабки



ASTERISK
BUSINESS DAY