

Пирамида Маслоу



- психотипы продавцов
- опыт продавцов
- мотивация продавцов
- обучение продавцов
- отчетность и контроль
- оценка эффективности

Кто продает?



Продавцы должны соответствовать нашей ЦА

Кому продаем?



Комплекс маркетинга



- определение целевой аудитории (ЦА)
 - Отрасль
 - Рынок
 - Сегмент
- мониторинг ожиданий и потребностей ЦА
- Отслеживание предложений конкурентов
- Маркетинговая стратегия**
 - SWOT анализ
 - сегментирование рынка
 - позиционирование
 - дифференциация
 - каналы продаж
 - Ценообразование
- формирование спроса
 - Реклама
 - PR и публикации
 - выставки
 - семинары
 - кампании и акции
 - холодный обзвон
 - маркетинговые материалы
- Планирование и анализ продаж
- План для готовых продуктов

Теория

- Непрерывность
- Управляемость
- Измеримость



бизнес процессы

ЦА, продукт и методика определяют требования к продавцам

SALES

Потребности ЦА определяют наше предложение

Как продаем?



Что продаем?



Продукты

- функционал
- качество
- поддержка
 - база знаний
 - методические материалы
 - сообщество
- имидж на рынке
 - отзывы

Услуги

- внедрение
- техподдержка
- обучение

- политики в сегментах
- сегментация клиентов
- методики продаж
- экономика продаж
- воронка клиентов
 - контакты
 - контрагенты
 - сделки
- единый реестр
- протоколирование отношений
- автоматизация рутинных функций
- планирование продаж
- Microsoft Dynamics CRM
- инструменты
 - по продажам
 - по активностям
 - по эффективности
 - прогнозирование
- отчетность
- Руководство по продажам
- Калькулятор лицензий
- шаблоны документов

(С) Михаил Богатырев mbogatyrv.ru