

Антон Берсерк

В2В. Стратегия продвижения и продаж в условиях динамично изменяющейся среды

Реалии 2023-2024 г



Глубокие циклы воронки продаж

- Строим воронки на 12-20-40 шагов вперед
- Повторные алгоритмы продаж
- Ориентир на дожим в течении 1-2-3 лет
- Отработки сомнений через разные форматы материалов
- Частичная или полная автоматизация каналов доставки экспертного контента



Детализация проблематики по должностям

Сколько должностей, столько и особенностей
проблематики

Выделяем продажи ЛПР

Выделяем продажи ЛВР

Выделяем продажи на ЦПР

Развитие выгод у каждого свое



Болевые презентации

Раскрываем проблематику компании

Раскрываем проблематику отрасли

Раскрываем пугалки и напрягалки

Добавляем «запретный плод»

Заигрываем со сложными мечтами



Трассерные гонки в 4D-пространстве

Изначально мы не знаем что сработает

Видеоконтент

Телеграм-контент

Фото контент

Текстовый контент

Инфографика

Формат соцсетей



Антилогика принятия решений о покупке

Выгода или проблематика
Локальные вопросы или Глобальные
перспективы
Личные запросы или запрос Компании
Мнение эксперта или Отзывы
Цвета презентации или содержимое



Самое сложное в B2B сейчас - это контроль, кадры, маневрирование стратегии.

В 2024 году понятие Обучение сотрудников скорее всего выйдет на передний план, обретет новый смысл.

