



Иван Рудианов, Директор по развитию



Сервисная IT- компания

СЛОЖНЫЕ ПРОЕКТНЫЕ ПРОДАЖИ НА B2B РЫНКЕ



ОСОБЕННОСТИ B2B

что такое сложно-структурированный продукт

- 1. Новые и незнакомые продукты** – больше времени потребуется не только на принятие решения, но и на презентацию продукта.

**Для такой продажи важную роль играет презентация продукта. Проводить ее придется несколькими способами, чтобы упростить задачу менеджера и успеть подготовить клиента перед контактом с ним.*

- 2. Продукты с длинным циклом продаж** – у клиента чаще возникают сомнения и возражения. Возникает больше шансов передумать, чем с более коротким циклом.

**В этом случае перед продавцом стоит задача проработать большую часть возражений заранее, тем самым снимая их до момента принятия решения.*







НА ПРИМЕРЕ НАШЕЙ КОМПАНИИ

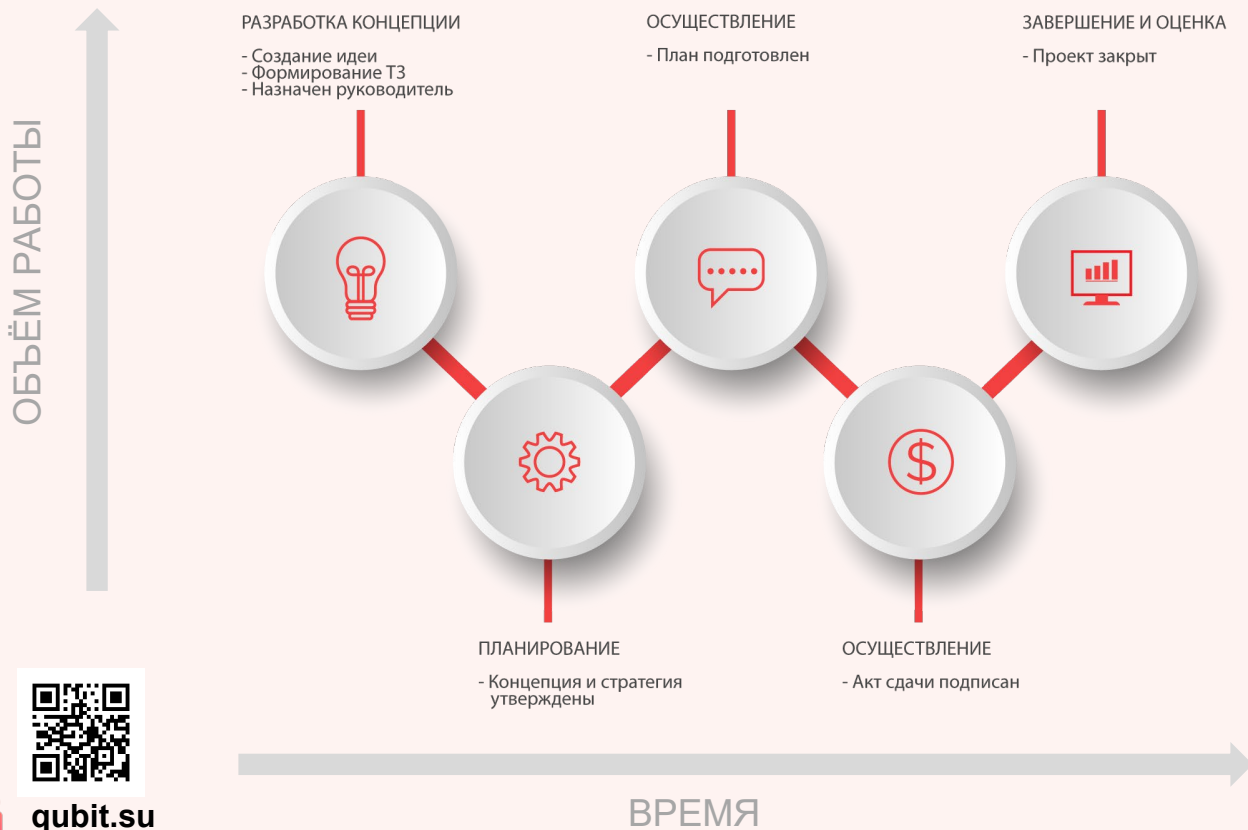
- Комплексная системы обеспечения информационной безопасности предприятия;
- Разработка корпоративного портала или др веб ресурса;
- Построение локальной вычислительной сети или системы объектовой безопасности;



qubit.su



ЖИЗНЕННЫЙ ЦИКЛ ПРОЕКТА





СИСТЕМНЫЙ МАРКЕТИНГ

- Стабильность;
- Понятный и прогнозируемый поток лидов;
- Юнит – экономика и ключевые показатели;
- Масштабное влияние на рынок;
- Капитализация бизнеса.

**Деловой
Петербург**

конференция
PR-ЁЛКА – 2022





ОСНОВА СИСТЕМНОГО МАРКЕТИНГА

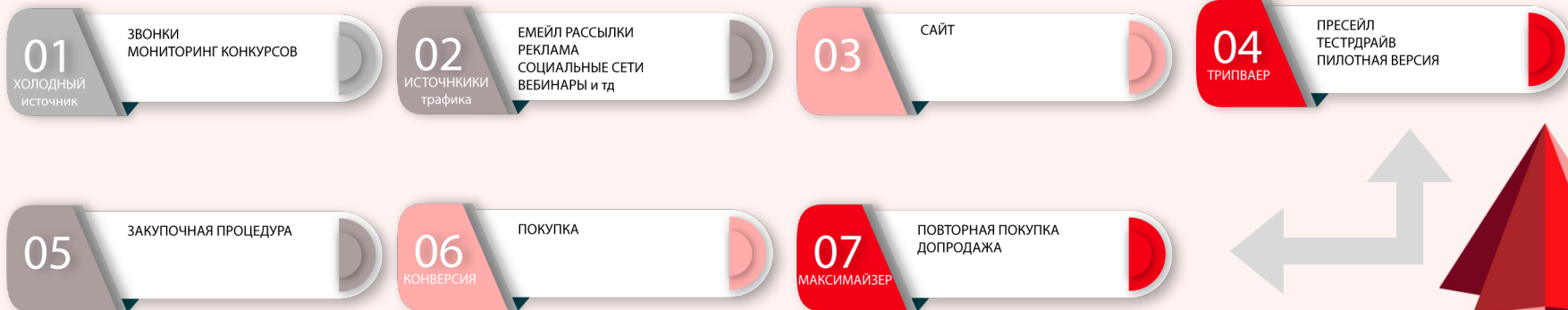
- Команда
- Стратегия
- Инструменты

**Деловой
Петербург**

конференция

PR-ЁЛКА – 2022







ИСТОЧНИКИ ТРАФИКА

- Email-рассылка;
- Контекстная реклама;
- Реклама в социальных сетях;
- Продвижение в Телеграм;
- Вебинары;
- Публикации в деловых и профильных СМИ;
- Продающие маркетинговые материалы;
- Учебные курсы;
- Офлайн мероприятия и комьюнити;



qubit.su



СЕГМЕНТАЦИЯ ПОРТРЕТА КЛИЕНТОВ

- Особенности персонажа;
- Боли;
- Ключевая мотивация к покупке;
- Основные факторы принятия решения;
- Ключевые возражения.



ПРЕПЯТСТВИЯ В ПРОДАЖЕ B2B

- Больше число возражений и длительное принятие решения.
- Построение проектной команды;





КАК ПРОДАЁМ МЫ

1. Отвечаем на возникающие у клиента вопросы
2. Отталкиваемся о целей и ожиданий потребителя. Индивидуально.
3. Кейсы и FAQ.
4. Обучаем и консультируем



qubit.su



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

+7 (812) 507 99 92

info@qubit.su

www.qubit.su

<https://t.me/itsecurityrus>

