



Business. People.

# В2В продажи в соцсетях

Managing Partner  
SMM Group | Business People  
Вита Кравчук

Business.People 2011

# В2В продажи: специфика

2

Главное понять, **кто** на самом деле принимает решение в компании и **что** для него важно:)

Business. People.



## 3 наиболее приемлемых способа для B2B-продаж воспользоваться соцсетями

3

1. Переход от массового маркетинга к **таргетированному / уточненному посылу** для конкретных клиентов

С помощью соцсетей Вы попадаете в личный мир человека и можете узнать **чем он интересуется**

2. Переход от требований приобрести готовые решения к **установлению и развитию отношений с клиентом**

возможности для настоящего “прорыва”:

- постоянный сбор информации о клиенте

- развить с клиентом общение и установить доверительное отношение

3. Переход от незыблемых “столпов” в сфере продаж к унифицированным сообществам, основанным на

# Цели: зачем идем в соцсети

4

- узнаваемость?
- лояльность?
- повышение продаж?
- повышение кол-ва повторных покупок? Как часто обычно покупают?
- продажи новых услуг постоянным клиентам? Или еще ....
- поиск новых клиентов?
- удержание постоянных?

## Кто ЦА в соцсетях:

- кто принимает решение о покупке?
- нам нужны компании или отдельные люди?
- кто может нас рекомендовать?

Business. People.

## Люди в бизнесе — не рядовые потребители.

5

1. На работе люди принимают решения иначе.

+соцсетей: много времени проводят в соцсетях

Facebook: ежедневно, минимум 3-4 часа

LinkedIn: 1-2 раза в неделю с профессиональной целью

2. Надо не просто принять верное решение, важно еще и не совершить ошибки.

+соцсетей: много читают и советуются с другими пользователями

## Люди в бизнесе — не рядовые потребители.

6

3. Серьезность - юмор и легкомыслие не уместны в B2B.

яркий пример — разница коммуникаций в соцсетях  
facebook| linkedin

4. Конечная цель приобретения— увеличение прибыли/ эффективности.

## Люди в бизнесе — не рядовые потребители.

5. Решения о закупке в сегменте B2B принимаются группой людей.

**LinkedIn: можно посмотреть кто и на какой должности работает**

6. Процесс занимает больше времени, чем на потребительском рынке. Каждый член этой группы имеет свои интересы.

**Соцсети: возможность узнать чем человек интересуется, где проводит свободное время и на какие события ходит**

7. Нужно готовить обращения ко всем участникам процесса: директорам, менеджерам, рядовым исполнителям.

**Business. People.**

# Главное для B2B продаж в соцсетях — Ваш профиль и этика:)

8

- заполняйте Ваш профиль и следите за заполнением всех профилей сотрудников
- **профили** — для корпоративного общения:)
- **стильные фото** профилей и описание компании
- в **facebook** — добавляйте ссылки на корпоративные страницы и публикуйте на Ваших стенах от имени странички
- в **linkedin** — добавляйте презентацию своей компании и описание компании

**Business.** People.



# Стадии B2B продаж — что делать?

9

Главная задача – найти контакт и "вступить в связь" с ЦА для формирования отношений и презентации услуг.

**Главная потребность B2B покупателя** — понять Ваши преимущества и выбрать «лучшего» поставщика.

**Возможности социальных сетей:**

**Facebook:** зная ЦА можете посмотреть их друзей и добавить к себе в друзья, либо посмотреть их сообщества

**LinkedIn:** выборка «потенциальных клиентов»

- вступление в группы / сообщества
- создание профессиональных групп

**Facebook+ linkedin** привлечение внимания к компании и к экспертам

**Business. People.**

# V2B продажи: полный цикл:)

10





# Как выбрать площадку?

1

2

В каждой из социальных сетей живет свое сообщество, свои люди, у каждой - свои цели, задачи и инструменты.

# 1

## Что учитывать:

- # 3
- 1) Ориентированность социальной сети (политическая, корпоративная, семейная, дружеская и пр).
  - 2) Возраст основного количества пользователей сети (там, где это возможно определить)
  - 3) Направленность дискуссий в основных группах (для пробы, можно зарегистрироваться анонимно и поучаствовать в дискуссиях, тогда станет понятно, в своей Вы среде или нет)
  - 4) Ротацию сети в интернете
  - 5) Присутствие в сети профайлов/блогов клиентов и/или конкурентов
  - 6) Представленность узлов социальной сети людьми или организациями
  - 7) Основной язык общения в сети
  - 8) Закрытость/открытость сети (к примеру, существует целый ряд профессиональных сетей, куда не попасть без приглашения участников).

# 1 Facebook: СПАМ-СЕТЬ?

- 4 - много приглашений на события
- много рекламы, пользователи уже не видят
  - много людей добавляются в друзья
  - «насильное» добавление в группы

## Задачи:

- создавать интересный контент
- стать экспертом и писать:)
- быть агрегатором новостей по одной теме

# 1 Facebook: ИНСТРУМЕНТЫ B2B

5

- найти тематические сообщества и группы
- прописать корпоративную политику:  
как компания и ее сотрудники ведут себя в соцсетях?  
что можно писать и кто может отвечать на запросы?
- создать корпоративную страничку /  
профессиональное сообщество и разместить виджет  
на Вашем сайте и ссылку в подписи в эл. почте
- создавать эмоциональное содержимое: картинки-  
мотиваторы, фотографии
- сложный поиск людей и сообществ
- поддержка в офф-лайне

Business. People.

# Business. People.

все на **Smm**  
camp#2

12 ноября 2011 БЦ Парус

## Стена

Скрытые публикации

- Информация
- Действия друзей
- Фотографии
- Видео
- Ссылки
- Мероприятия
- Заметки

РЕДАКТИРОВАТЬ

О нас Редактировать

Всеукраинская социальная сеть  
для людей бизнеса в Украине

1 366

пользователям это  
понравилось

175

это обсуждают

## Business. People. Ukraine | Professional network

Консалтинг/Бизнес-услуги · Киев · Редактировать



Стена

Business. People. Ukraine... · Everyone (Most Recent) ▾

Публикуйте: Запись Фотографии Ссылка

Напишите что-нибудь...

### Business People. Business. People. Ukraine | Professional network

Ну что? Вы еще думаете идти или нет на Business.People Party#7 - 26 октября? — с SMMGroup и еще еще 15.



### Business.People Party#6 [HQ].

Продолжительность: 4:41

1 455 просмотров · Отзывы 1,58%

Больше не нравится · Комментировать · Поделиться · 15 ч. назад

Вам, Денис Бердник, Olena Pravylo, Lyudmila Rudenko и 11 другим это нравится.

Просмотреть все комментарии (8)



**Brzak Aleksandra** ShowBoutique выражает благодарность

режиссеру

Никонорову Вячеславу .

Никоноров Вячеслав - один из ярчайших режиссеров и актеров





## Vita Kravchuk

[Друзья](#)[Подпис](#)

Managing Partner в Business, People, Ukraine | Professional network Изучает Executive MBA в Kyiv Business School Живет в городе Киев Знает Немецкий язык, Английский язык, Французский язык, Русский язык, Українська Из Киев День рождения: 27 Июль 1981 г.

[Создать сообщение](#)[Добавить фотографию/видео](#)

### Vita Kravchuk

Любите и будьте любимыми:) ищите любовь.... моя любимая песня этой недели



**Влад Дарвин & Alyosha - Ти найкраца**  
[www.youtube.com](http://www.youtube.com)

Подпишись на новые клипы - <http://bit.ly/Podpiska>  
ELLO вКонтакте <http://vkontakte.ru/ElloTV> ELLO  
вFacebook <http://www.facebook.com/ElloMusic> (c)  
2011 Влад Да...

Мне нравится · Комментировать · Поделиться · 14 ч. назад

Tatyana Petrukha, Irina Chumachenko, Тамара Омелянчук-Коханец и 13 другим это нравится.

Публикации: 5



### Vita Kravchuk

Ну что? Вы еще думаете идти или нет на Business.People Party#7 26

### Стена

[Информация](#)[Фотографии \(595\)](#)[Подписчики \(117\)](#)

### Сенья

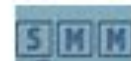


### Aleksej Leonov

Брат

### Страницы

Business People. Ukraine | Professional



SMMGroup

# 1 LinkedIn

8

- Социальная сеть LinkedIn была основана Рэйдом Хоффманом в декабре 2002, запущена в мае 2003
- 85 миллионов пользователей
- Каждую секунду в ней регистрируется новый аккаунт
- LinkedIn - сеть профессионалов (руководители, владельцы)
- «Качественная» аудитория
- LinkedIn - ресурс для общения с хорошо знакомыми людьми.  
Очень часто круг общения пользователя LinkedIn состоит из людей одной с ним профессии

[www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)

**Business. People.**

# 1 9 LinkedIn: ИНСТРУМЕНТЫ B2B

- **после появления русской версии** — больше пользователей
- **доверие и высокое качество пользователей:** нет ботов, невозможность спама, ограничение рекламы и ограничение добавления в друзья
- возможность найти человека по должности и компании
- linkedin рейтингует всех пользователей по кол-ву друзей и позволяет добавлять не всех:
  - Контакты 1-го уровня — Ваши друзья
  - Контакты 2-го уровня — друзья друзей
  - Контакты 3-го уровня — друзья друзей друзей
  - Люди находящиеся в одной группе

Business. People.



Редактировать

# Vita Kravchuk [Редактировать](#)

Managing partner Business People | SMM Group | HR. Ukraine

Украина | Консалтинг в области управления

Разместить обновление

Текущая  
должность

**Управляющий партнер** в организации **Business. People** [Редактировать](#)

**Управляющий партнер** в организации **SMMGroup** [Редактировать](#)

**Managing partner** в организации **HR. Ukraine | Professional network** [Редактировать](#)

+ Добавить текущую должность

Прежняя  
должность

+ Добавить должность, занимаемую ранее

Образование

Kyiv Business School

Рекомендации

**1** рекомендация [Редактировать](#)

Контакты

**500+** контакта

Веб-сайты

**Business. People** [Редактировать](#)

**SMMGroup** [Редактировать](#)

Twitter

**vitakravchuk** [Редактировать](#)

Общедоступный  
профиль

<http://ua.linkedin.com/in/vitakravchuk> [Редактировать](#)

Профиль завершен на 80%

**Завершите свой профиль, не затрачивая на это много времени**



**Импортируйте свое резюме**, чтобы завершить профиль за несколько минут.

**Советы по завершению профиля** [\(Зачем?\)](#)

- + Добавьте общие сведения (+5%)
- + Добавьте специализацию (+5%)
- + Запросите еще одну рекомендацию (+5%)

**LinkedIn** Функция

**Импорт веб-почты**

Как удвоить количество контактов за 30 секунд?

[Проверить](#)

Посмотрите, кого Вы уже знаете в LinkedIn



Кто просматривал Ваш профиль?



Опубликовать обновление

Приложить ссылку



Опубликовать

Все обновления · Коллеги из компании SMMGroup · Еще ? Поиск в обновлениях

Показать более поздние обновления 2...



**Andreas Umland**

CfP: Higher Education in Ukraine, Kyiv 20.-21.4.12 (Deadline 15.10.11)  
educationconferenceua2012.org.ua

The international conference "Higher Education in Ukraine: Internationalization, Reform, Innovation" will take place in Kyiv, Ukraine, on April 20-21, 2012.

Нравится · Комментировать · Отправить сообщение · Опубликовать · 6 минут назад



**Victoria Bondar** через Twitter

viki\_tiki\_tavi I'm at #campLviv w/ @rchayka @mrpetruccio  
<http://t.co/JqzfaSjd>

Ретвитнуть · Понравившееся обновление · Ответить · Нравится

Люди

Поиск...



Расширенный поиск

### Люди, которых Вы можете знать



**Volodymyr Menzyuk**, Head of Logistics and Procurement

Установить контакт



**Nadejda Chebanova**, marketing director at Arber Group

Установить контакт



**Fyodor Bagnenko**, Senior Associate, International Sales at

Установить контакт

См. еще »

LinkedIn Функция

### Ответы экспертов

Задайте вопрос или дайте ответ!



# 2 LinkedIn + B2B = успех?

- добавляя человека в друзья пишете что Вы еще не знакомы и пишете цель дружбы
- найдите и присоединитесь к группам профессионалов
- публикуйте в группах статьи
- добавляйте свои презентации с slideshare

# Профессиональные социальные сети

2

SMM Group

3

HR. Ukraine

[www.hrukraine.ning.com](http://www.hrukraine.ning.com)

Business. People

[www.businessua.ning.com](http://www.businessua.ning.com)

Business. People.

# Спасибо за внимание!

24

## Business. People.

*Мы, с удовольствием, ответим на все Ваши вопросы* 😊

Вита Кравчук

Managing partner

SMM Group | Business People

093 520 82 56

[kravchuk@businessua.net](mailto:kravchuk@businessua.net)



YouTube