



Начнем в 11.05. Подождем
опаздывающих

Продажи ИТ- консалтинга

Евгений Калинин
Startup Magic

- ИТ-консалтинг
- Продажи консалтинга

Не бывает!

Ну-ка, расскажи мне!

- Советы
- Подготовка предложений
- Проектирование
- Тендеры

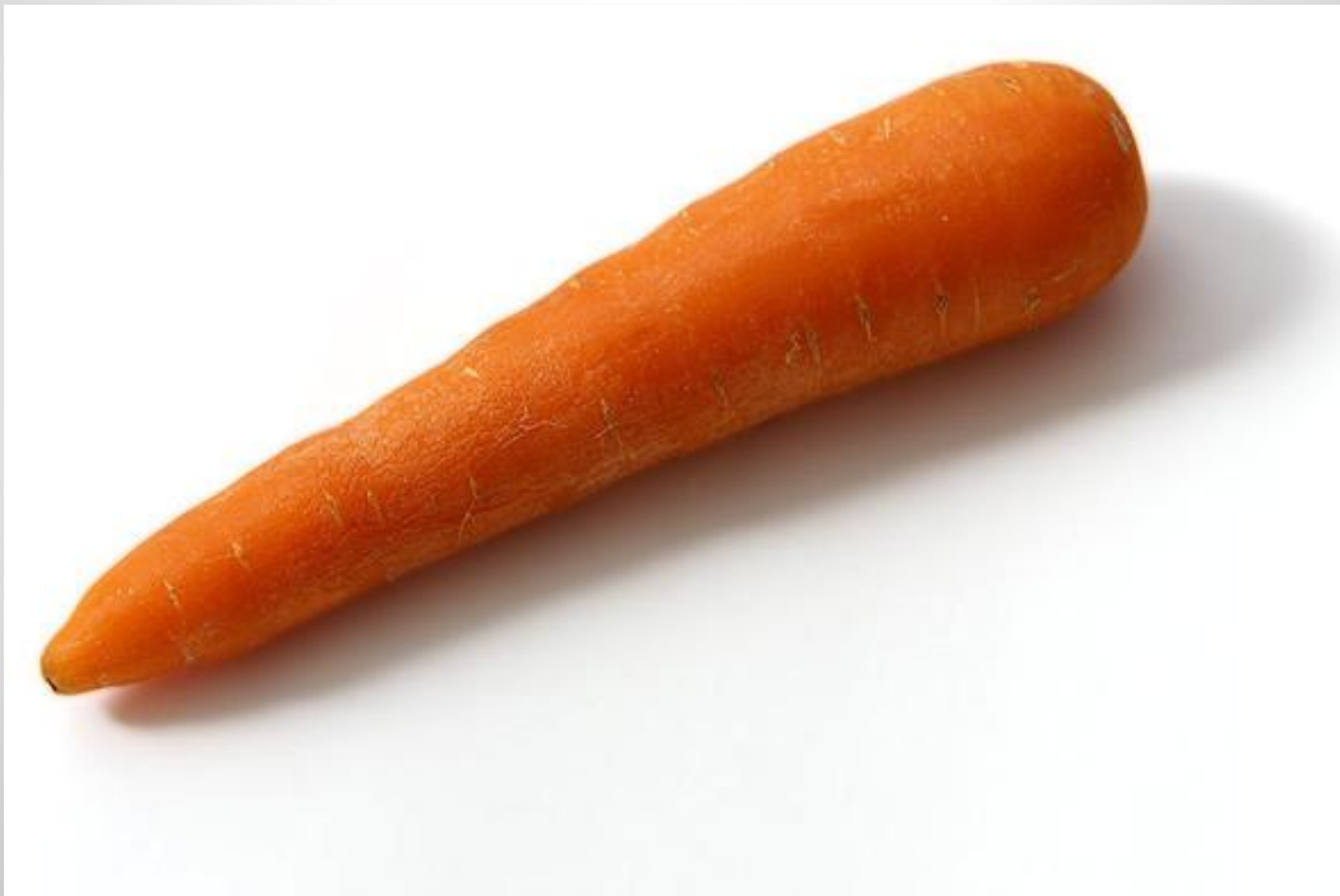
Неквалифицированный клиент



- Не знает
- Не готов узнать

*-- За что я вам
деньги плачу?!!!*

Вы работаете за еду?



За что платить?

- Большой объем работ
- Не видно клиенту
- Сложно верифицировать результат
- «Вы довольны?»

Бизнес =
Коммуникация

Бизнес

- Для кого?
- Что?
- Как?

Бизнес

- Для кого?
- Что?



Клиент

- Как?

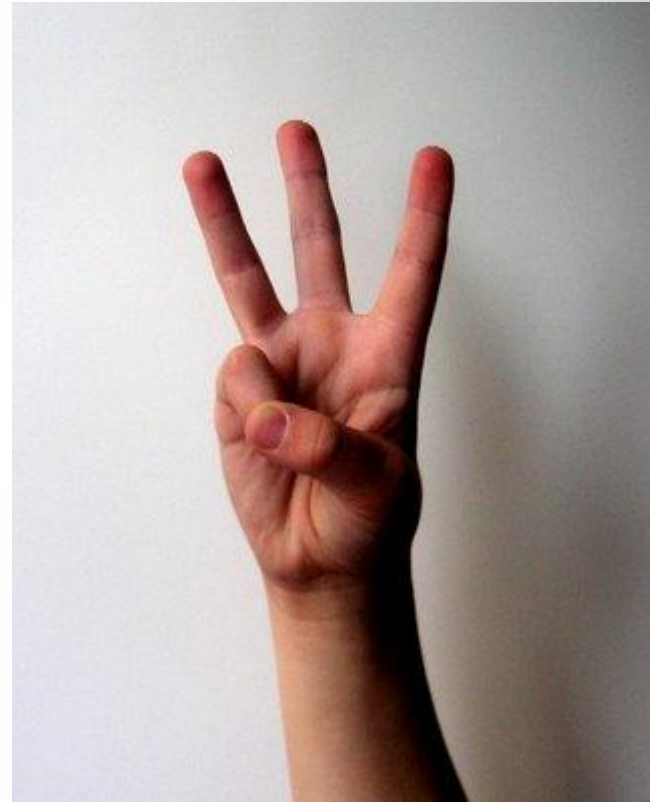


Консультант

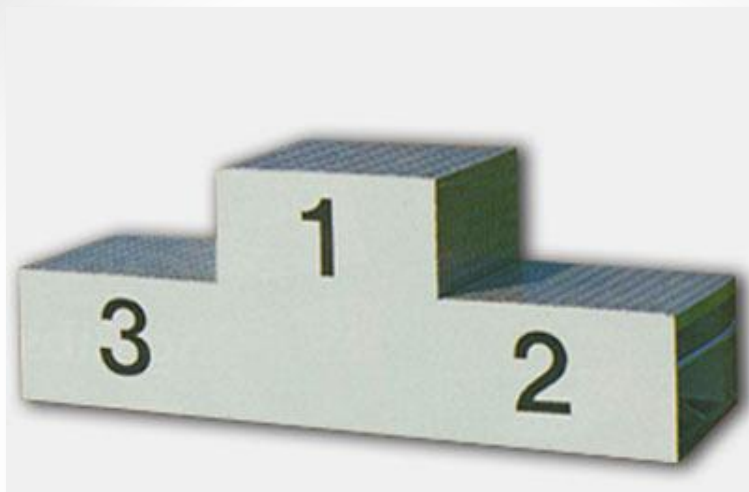
Консалтинг продает
консалтинг продает
консалтинг!

Консалтинг

1. Кто
2. Что
3. Как



А вы тут вообще кто??



- №1 в своей нише
- Понять позицию
- Занять позицию

Продвижение = обучение

- Учите процессу
- Сначала думать, потом делать
- Учите платить
- Учите очевидному

Обучение

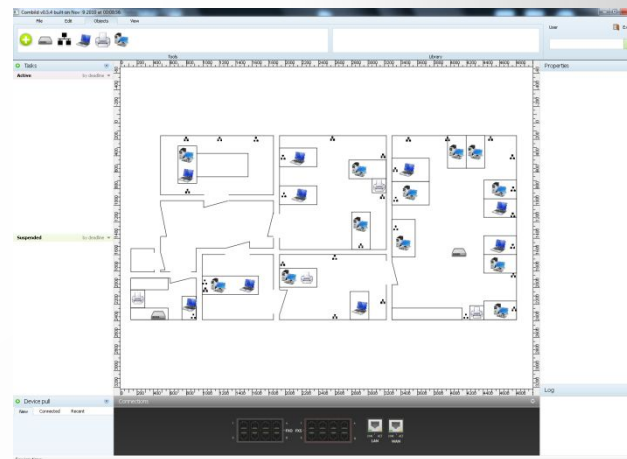
- Лекции
- Книги
- Статьи
- Конференции
- Семинары, вебинары, тренинги
- Шоу

Что

- Не бывает ИТ-консалтинга
- Работа с бизнес-проблемой
- Стратегия
- Консалтинг продает консалтинг

Аудит

- Ответ на любые проблемы
- Продажа дальнейших шагов
- Продажа продуктов для аудита



Комбилд – <http://combild.net>

Проекты и продукты

- Проектирование и внедрение ИС
- ИТ-стратегия
- Внедрение процессов (ITIL, Agile)
- Аутсорсинг функции ИТ-директора
- Передача функций ИТ-директора

Ценообразование

- Почасовка
- Продукт
- Проект

Проектное ценообразование

- Процесс постоянной калибровки
- Рефлексия после каждого проекта
- Модель
- Смета
- Приоритеты проектов
- Сколько?

Как



- *«Я и так это знаю»*
- *«Мы подумаем»*
- *«Нам это не подходит»*
- *«Мы ничего не поняли»*
- *«Вы ничего не поняли»*

10-шаговая модель консультации

1. Диагностика
2. Выявление ключевой проблемы
3. Осознание проблемы клиентом!
4. Выбор модели
5. Предварительная генерация решений



10-шаговая модель консультации

6. Обучение клиента
выбранной модели
7. Совместная генерация
решений
8. Домашнее задание
9. Обратная связь и
корректировка
10. Новый проект



Овца или овчарка?

- Консалтинг
- Коучинг
- Менторство



Ответственность консультанта

- За что вы отвечаете
- За что вы не отвечаете
- Как это отследить

Продажи ИТ-консалтинга

- Не бывает ИТ-консалтинга
- Не бывает продаж консалтинга



Евгений Калинин
<http://meatreach.ru>
<http://startupmagic.ru>
meatreach@gmail.com