



Начнем в 11.05. Подождем  
опаздывающих

# Продажи ИТ- консалтинга

Евгений Калинин  
Startup Magic

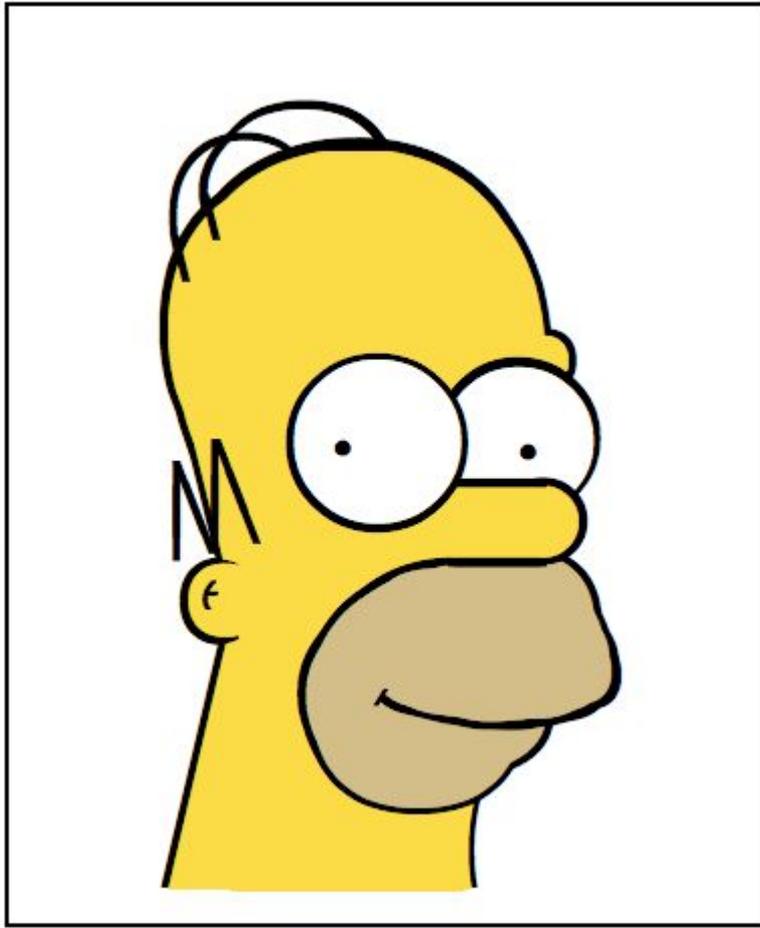
- ИТ-консалтинг
- Продажи консалтинга

Не бывает!

# Ну-ка, расскажи мне!

- Советы
- Подготовка предложений
- Проектирование
- Тендеры

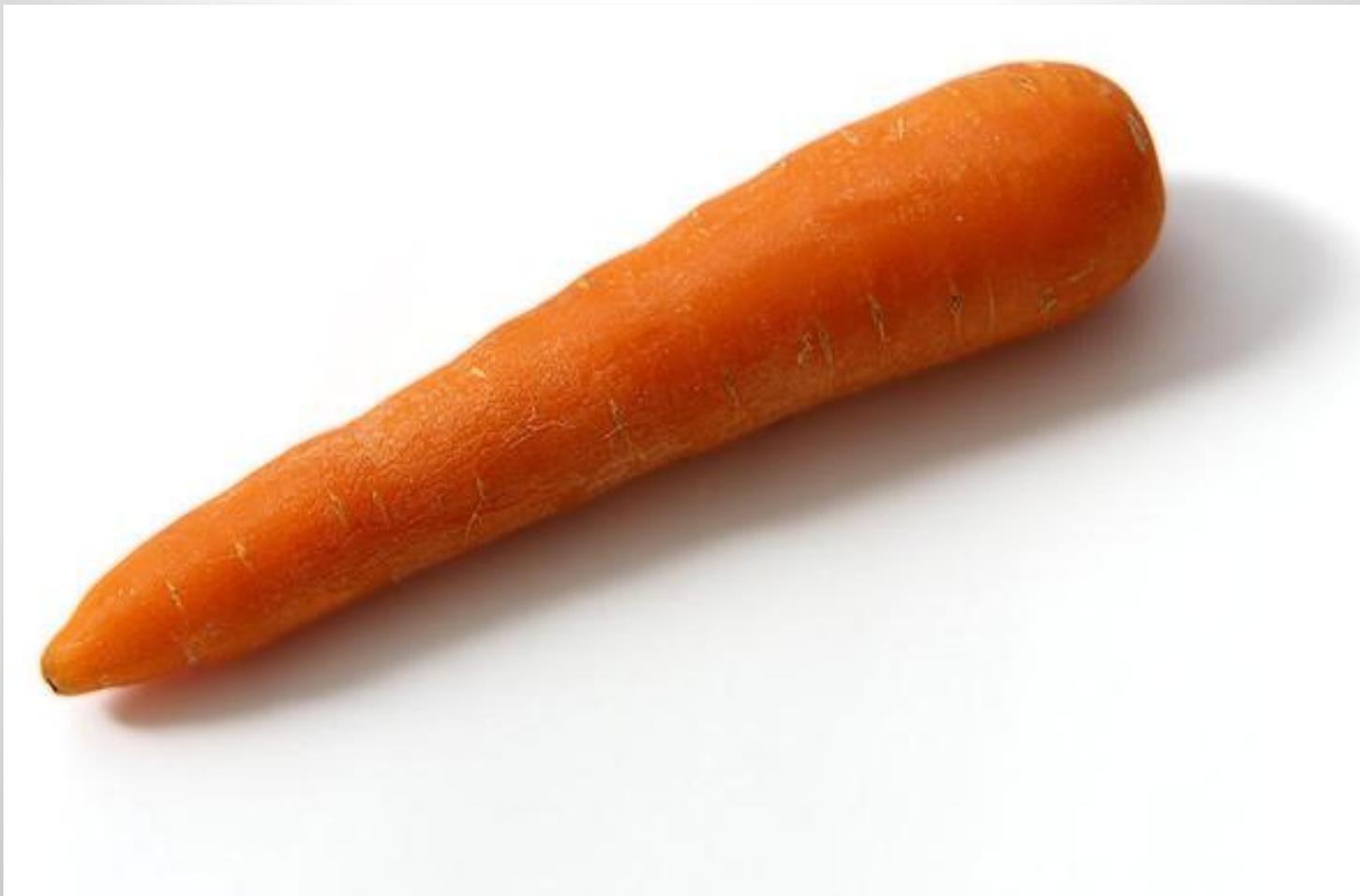
# Неквалифицированный клиент



- 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?

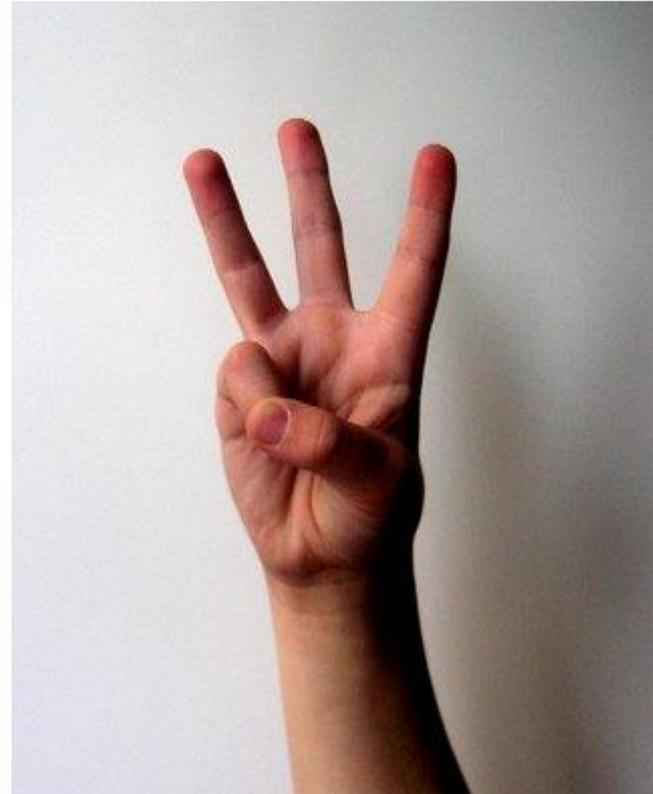


Консультант

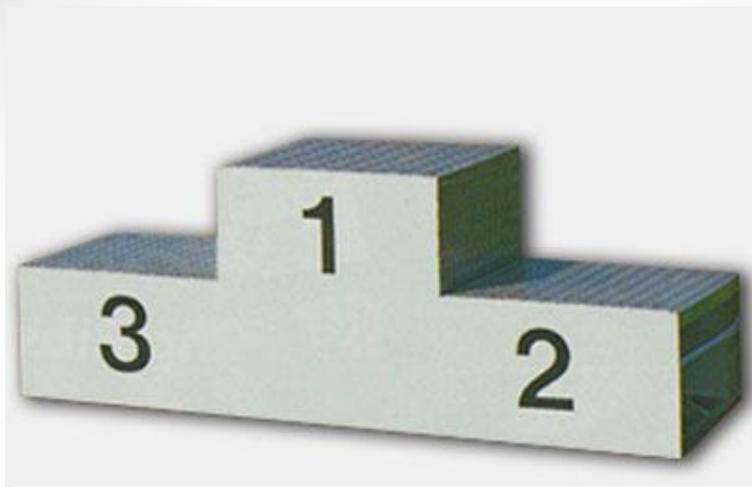
Консалтинг продает  
консалтинг продает  
консалтинг!

# 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

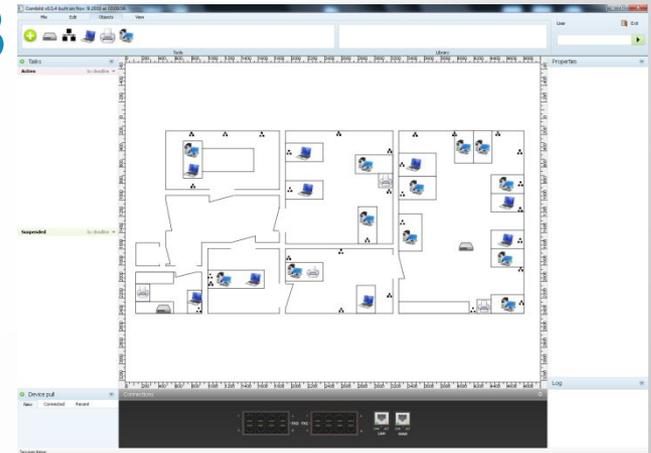
- Лекции
- Книги
- Статьи
- Конференции
- Семинары, вебинары, тренинги
- Шоу

# 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](mailto:meatreach@gmail.com)