

**SOBOLEV**ents

**BIG BUSINESS WEEKEND 2012**

**Радмило М. Лукич**  
**«Эффективные продажи»**

**19 марта 2012 г.**

# Конвейер продаж со всеми последствиями

LEAD GENERATION	LEAD CONVERSION / CONVERTATION	CLIENT FULLFILMENT / ACCOUNT MANAGEMENT
"РАЗВЕДЧИКИ"	"ОХОТНИКИ"	"ФЕРМЕРЫ"
Потенциальный клиент	Фактический клиент	Постоянный клиент
<b>СПОСОБЫ, МЕТОДЫ И ВРЕМЯ ПЕРЕДАЧИ</b>		
Сайт, выставки, обзвоны, агенты, телесейл, все под руководством <b>МАРКЕТИНГА</b>	Отдел <b>АКТИВНЫХ ПРОДАЖ</b> : получить право на попытку, упорядочить ожидания клиента	Отдел по работе с <b>СУЩЕСТВУЮЩИМИ КЛИЕНТАМИ</b> : повторные продажи, дополнительные продажи, кросс продажи, повышение лояльности и построение барьеров
ПОДСКАЗКА	ПОДСКАЗКА	ПОДСКАЗКА

## Матрица Ансоффа

		ПРОДУКТЫ – УСЛУГИ - ПРОЕКТЫ	
		старые	новые
КЛИЕНТЫ	старые	проникновение на рынок (market penetration)	развитие продукта (product development)
	новые	развитие рынка (market development)	диверсификация (product/market diversification)

# Критические навыки в продажах: 7 полей



**Когда речь идет о неосязаемом,  
есть 14 подсказок:**

# 1. Особенности успешных продавцов:

- Бойцовские качества,
- Любовь к богатству,
- Обучаемость,
- Нестандартные подходы.



## 2. Пойми, что на самом деле руководит тобой и другими

1. Потребность в **ОПРЕДЕЛЕННОСТИ**,
2. Потребность в **НОВИЗНЕ, АВАНТЮРАХ**,
3. Потребность в **УНИКАЛЬНОСТИ**,
4. Потребность в **ОТНОШЕНИЯХ, ЛЮБВИ**,
5. Потребность в **РОСТЕ**,
6. Потребность в **ВОСТРЕБОВАННОСТИ**.

### 3. Законы восприятия информации\*

**ТЕКСТ** (содержание) - **7%**,

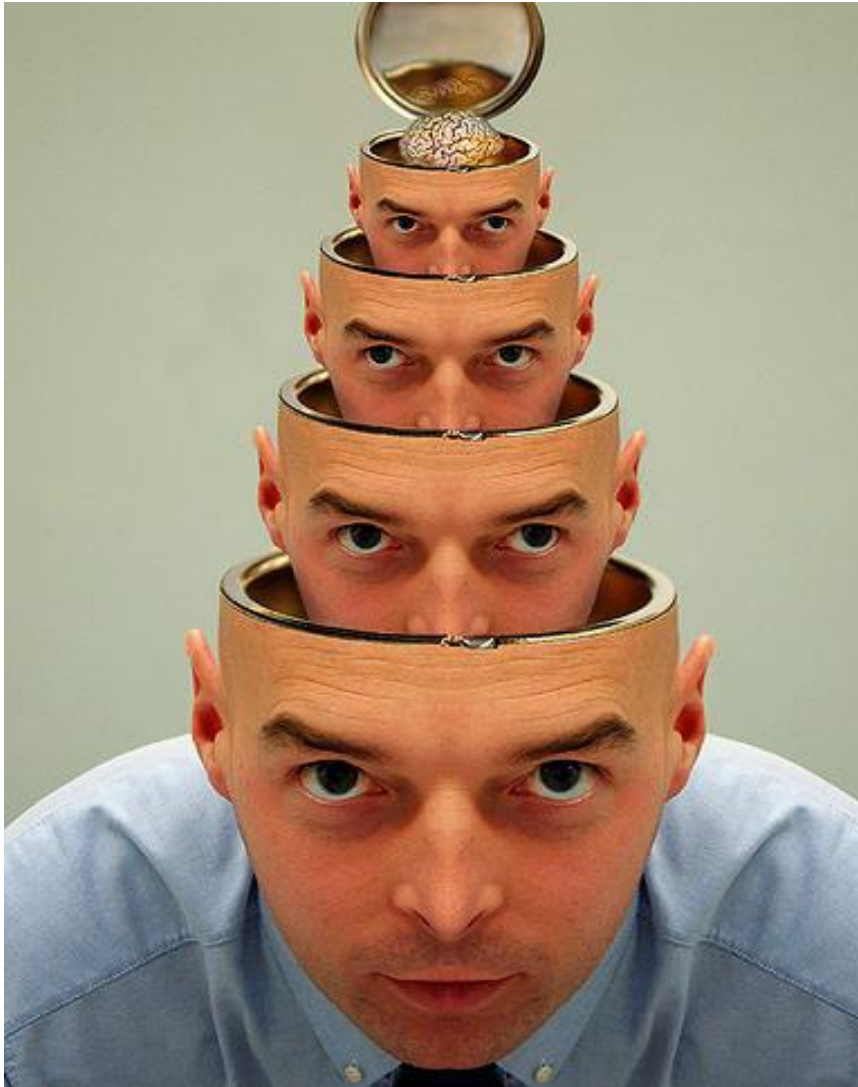
**ГОЛОС** (вокал, тембр, интонации) – **38%**,

**«ТАНЦЫ»** (мимика, телодвижения) – **55%**

\*данные Парламента Великобритании



## 4. Ресурсы подсознания



*Познавая себя, мы откроем ресурсы своего подсознания для достижения цели.*

*Осознать свои истинные цели мешают ложь и агрессия.*

## 5. Качество жизни = Качество вопросов



**6. Это не правда на 100 процентов??**  
**Ну и что!**  
**Главное это помогает!!!**

**Вбейте в подсознание:**

- Мне легко даются иностранные языки!
- Да! У меня самый лучший продукт на рынке!
- Безвыходных ситуаций не бывает!

7.  от Бога

**Будьте внимательны,  
анализируйте,  
сопоставляйте и самое главное  
ВЕРЬТЕ!**

***Эйнштейн сказал:  
«Случайность - это уловка Бога».***

## 8. Формулировка целей. Смените ориентиры. Не бойтесь мыслить глобально

**«Чтобы мой  
бизнес выжил»**



## 9. ВЧЕРА и СЕГОДНЯ

Забудьте про неудачи вчерашнего дня, про прошлый опыт неудавшихся переговоров. Самый большой тормоз - это боязнь повторных синяков.

**СЕГОДНЯ - ЭТО ПЕРВЫЙ ДЕНЬ ОСТАВШЕЙСЯ  
ЖИЗНИ!**

**Каждая неудача неминуемо приближает  
тебя к ПОБЕДЕ.**



## 10. СРОЧНО и ВАЖНО

Подумайте, о том,  
что Вы всё время откладываете,  
что для Вас действительно важно,  
что Вы действительно желаете.



**Начните уделять больше времени ВАЖНОМУ.**

## 11. Вы уже сейчас готовы к успеху

Не ждите! Не собирайтесь!

Вы уже **сейчас** готовы к успеху!

У Вас уже **сейчас** есть все ресурсы, знания, силы!

**Не откладывайте!!!**





## 12. Идея – Энергия - Материя

Ещё не понятны катализаторы, преобразующие энергию в идеи и идеи в материю. Может быть, это понимание и не нужно.



**Главное осознавать, что гораздо важнее  
чётко и твёрдо что-то решить,  
чем понимать, как это сделать!**

## 13. Не ЧТО делаешь, а С КЕМ делаешь

Профиль, размеры, местоположение компании  
может **100** раз поменяться, **НО**:

- лояльный преданный персонал,
- надёжные партнёры

**всегда будут КЛЮЧЕВОЙ ЦЕННОСТЬЮ**

## 14. Ментальный настрой

**ДЛЯ УСПЕХА**

**ВАШИ МОЗГИ**

**ДОЛЖНЫ БЫТЬ В СОСТОЯНИИ**

**МЕНТАЛЬНОЙ**

**ЭРЕКЦИИ!!!**

## Контакты

[www.salecraft.ru](http://www.salecraft.ru)

или по телефону  
**8(495) 981-63-05**

E-mail: [info@salecraft.ru](mailto:info@salecraft.ru)



***Радмило М. Лукич***