

Сакральные знания о
том,
как правильно продавать
услуги в интернет-
агентстве

Основные каналы продаж

- Входящие обращения
- Повторные продажи / поддержка
- Холодные продажи
- Партнерские каналы

Что продаем?

Сайты/поддержку/развитие/продвижение

Качество

Услуги

Решение задачи

Мозги

Идеи

Опыт

Т

Репутация

Компетенция

Люди

Гарантии

Сервис

Самореализация

Первый контакт, брифинг

- Подготовка к брифингу
- Стратегия поведения
- Переписка и переговоры
- Не переусердствуйте

Подготовка предложения

- Состав предложения
- Расчет объема работ
- Разрабатывать ли эскизы?
- Включать ли в КП идеи?
- Вспомогательные материалы
- Говорите на одном языке

Конкурентная разведка

- Выяснение состава игроков
- Игра с равным конкурентом
- Игра с сильным конкурентом
- Игра со слабым конкурентом
- Игра с «домашним» конкурентом
- Домашний конкурент – это вы =)

Презентация предложения

- Формат презентации
- Продаем компанию
- Продаем проект
- Отработка по результатам

After party: ура, мы
выиграли!



After party: ура, мы
проиграли!



Советы/личный опыт

- Структурирование информации
- Новости о компании, интервью с первыми лицами
- Анализ конкурентов
- Тактика «постоянного присутствия»
- Регулируемый конфликт
- Консалтинг вместо продажи

Андрей Терехов

Консалтин
г

<http://andrey.terekhov.ru>

WebLeads

<http://agency.webleads.ru>