

**Техника получения  
заказов на научную и  
инновационную  
продукцию и услуги  
от фирм и  
промышленных  
компаний в России**

# **Инновационный продукт – новый и поэтому не известен на рынке**

## **поведение покупателя**

- **покупка для него дорога**
- **не совсем понятна (зачем ему это нужно)**
- **не полностью представляет достигаемый от покупки результат (сомневается покупать или нет)**

**Получение заказа достигается на переговорах**

# **Этапы переговоров о заключении сделки**

- **Первая встреча  
(речь в лифте – 30 секунд – 1 минута)**
- **Презентация  
(4-7 минут)**
- **Детальные переговоры  
(1 час)**

# Подготовьтесь!

## несколько советов

- Изучите потенциального Заказчика (найдите на нем знакомых или знакомых знакомых, узнайте, чем живет предприятие сейчас)
- Продумайте разговор (последовательность, четкость)
- Оставьте текст Вашего предложения

# План предложения.

- С чего начать разговор, предложение? Постановка широкой проблемы
- Говорите не о том, что вы продаете, а о том какие проблемы потребителя Вы решаете
- Оправдание цены
- Отстройка от конкурентов
- Выработка кредита доверия

**С чего начать разговор, предложение?**

## **Постановка широкой проблемы.**

- «Для того, чтобы предприятие процветало приходится все время бороться с конкурентами и придумывать новые товары».
- «Сейчас не очень-то много поставщиков, кто может обеспечить надежную работу нового электрооборудования».
- «Цены на топливо, по прежнему, растут». «И мы разработали новую энергосберегающую или ресурсосберегающую технологию».
- «Предприятия и организации все больше средств тратят на разработку новой продукции». «Их надо защитить – патентование выход».

**Первая фраза должна помочь перейти к более  
детальному обсуждению проблем Заказчика.**

# Говорите не о том, что вы продаете, а о том, какие проблемы клиента Вы решаете

- **Перейдите от лозунга «Дайте нам денег потому что мы умные, много знаем и можем» к фактам «Дайте нам денег потому что мы умеем решить Вашу проблему».**
- **Для исследователей это изменение менталитета, (обычно говорят о своих достижениях и будущих возможностях, но не о проблемах).**
- **Не нужно погружаться в детальные описания изобретения**
- **Описывайте, что решает у себя Заказчик в результате употребления продукта и Вам не потребуется использовать непонятные термины.**
- **Ваша разработка новая, но скорее всего она решает уже известные проблемы.**
- **Изучайте проблемы Ваших потребителей. Это даст Вам новые и востребованные идеи.**

# ОБЪЯСНИТЕСЬ!!!

## УПРАЖНЕНИЕ

- Мы продаем ПО
- Мы продаем оборудование
- Мы учим детей из неимущих семей
- Мы помогаем грешникам
- Мы препятствуем жестокому обращению с детьми



# Оправдание цены

- **То что Вы продаете – это нечто большее, чем обычно.**
- Хотите продать дорогой новый прибор – продавайте рабочее место аналитика, с описанием методик.
- Хотите продать новую программу – продавайте диспетчерский пункт оператора, с описанием возможных ситуаций.
- Хотите продать новую технологию – продавайте новый бизнес.
- **В такой тактике у есть вариант снижать цену, показывая, на чем можно сэкономить.**

# Отстройка от конкурентов

- Нужно четко знать чем Вы лучше, что новое несет разработка на рынок, то есть
- Чем Вы отличаетесь от конкурентов.
- Конкурентов надо знать, надо знать, чем Вы лучше них.
- Индивидуальным походом, возможностью приспособить аппаратуру под неудобства заказчика, гарантийным и постгарантийным сервисом
- Почему Вы именно тот у кого ее надо купить.

# Выработка кредита доверия

- Это важно для преодоления недоверия к Вам, объективно возникающее к тем, кто предлагает что-то впервые, новое.
- Покажите, кто уже были Ваши заказчики.
- Покажите, какие конкретные сходные проблемы вы уже решили.
- Дайте значимые рекомендации 3-ей стороны.
- Покажите Ваши публикации или публикации о Вас. Когда Вы продаете наукоемкую разработку, то надо продвигать не только товар, но и разработчика: всегда важно известное имя, фирма, бренд. (бренд Института).

# Тренируйтесь!

**Успех придет только  
после того, как на  
Ваше предложение  
Вам хотя бы 3 раза  
скажут «НЕТ»**