



# СТРАТЕГИИ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ И СЕКРЕТЫ ПРОДАЖ B2B и B2C

Руководитель направления  
по работе с партнёрами  
**Мария Кравчук**

# B2B и B2C

«Хороший продавец продаст все, что угодно и кому угодно», но опыт продаж убеждает в обратном: продажа продаже рознь.

## Бизнес для Бизнеса



**корпоративные  
клиенты**

## Бизнес для Потребителя



**массовые рынки**



# Значение клиента для компании

**Ограниченное число потенциальных  
клиентов и высокая значимость  
каждого клиента**

**Развитие бизнеса за счет большого  
потока клиентов**





# Решение

Со стороны клиента  
и со стороны поставщика  
работают команды

Индивидуальное решение  
каждого человека

**SALE**

[www.upsale.com.ua](http://www.upsale.com.ua)  
[www.upsale.ru](http://www.upsale.ru)  
[www.upsale.by](http://www.upsale.by)

**UpSale**  
повышаем продажи



**Стоимость  
клиента**

**Высокая стоимость  
одного привлеченного  
клиента**

**Относительно низкая  
стоимость клиента**





# Маркетинговые решения

**Высокая эффективность  
прямых продаж  
и лоббирования, высокая  
значимость микро-  
дифференциации**

**Высокая эффективность  
массовых коммуникаций  
и макро-дифференциации**

**SALE**

[www.upsale.com.ua](http://www.upsale.com.ua)  
[www.upsale.ru](http://www.upsale.ru)  
[www.upsale.by](http://www.upsale.by)

**UpSale**  
повышаем продажи

# Правильный подбор продажника



продовать директорам компаний могут  
одни (представительные,  
дипломатичные, с правильной,  
структурированной речью)

продовать массам могут другие люди  
живные, простые по душе,  
настойчивые)





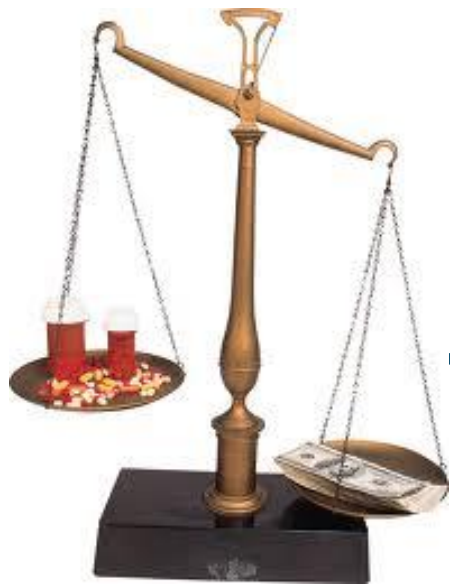
# Оценка суммы сделки

**Компания – потратит столько, на сколько убедите**

**Покупатель – потратит столько, сколько есть у него в кармане**







**Цена -  
качество**

**Корпоративные продажи –  
повышайте качество**

**Массовые продажи –  
понижайте цены**

**TOP  
SECRET**

[www.upsale.com.ua](http://www.upsale.com.ua)  
[www.upsale.ru](http://www.upsale.ru)  
[www.upsale.by](http://www.upsale.by)

**UpSale**  
повышаем продажи



# Срок принятия решения

**B2B – дайте возможность созреть для принятия решения**

**B2C – торопите и вершайте давление**

**TOP SECRET**



# Фактор принятия решения

**Должностные лица** – знают, что им нужно и ищут тот товар, который им подойдет для их целей

**Человек лично** – покупает то, что понравилось





# Близость отношений

**Бизнес:** стать «своим» в  
офисе покупателя

**Человек:** произвести первое  
впечатление –  
профессионала

**TOP  
SECRET**



Разделяйте  
отделы  
продаж

Разделяйте менеджеров  
по продажам B2B и B2C  
в разные отделы  
обучайте и правильно их  
направляйте

TOP  
SECRET

Руководитель направления по работе с партнерами  
Компании UpSale

**Мария Кравчук**

mail: [mk@upsale.ru](mailto:mk@upsale.ru)  
skype: mk.upsale  
ICQ: 614400268

Россия  
[www.upsale.ru](http://www.upsale.ru)  
+7 (495) 721-88-98

Украина  
[www.upsale.com.ua](http://www.upsale.com.ua)  
+38 (057) 780-18-65

Беларусь  
[www.upsale.by](http://www.upsale.by)  
+375 (17) 290-40-00