



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
www.upsale.ru
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
www.upsale.ru
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)



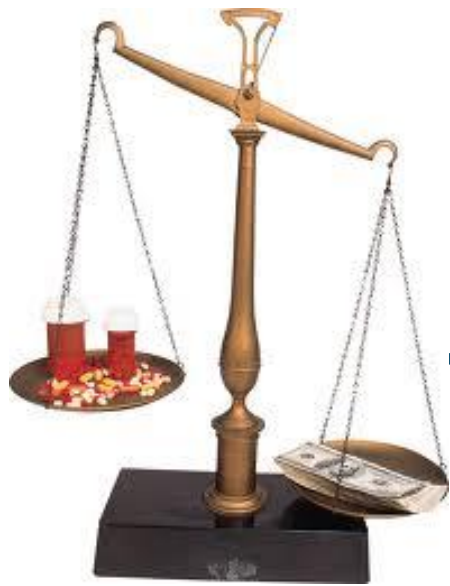


Оценка суммы сделки

Компания – потратит столько, на сколько убедите

Покупатель – потратит столько, сколько есть у него в кармане

TOP SECRET



**Цена -
качество**

**Корпоративные продажи –
повышайте качество**

**Массовые продажи –
понижайте цены**

**TOP
SECRET**

www.upsale.com.ua
www.upsale.ru
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



Руководитель направления по работе с партнерами
Компании UpSale

Мария Кравчук

mail: mk@upsale.ru
skype: mk.upsale
ICQ: 614400268

Россия
www.upsale.ru
+7 (495) 721-88-98

Украина
www.upsale.com.ua
+38 (057) 780-18-65

Беларусь
www.upsale.by
+375 (17) 290-40-00