

Что будет?

Аналоговый формат экзаменовки. Твоя задача письменно ответить на вопросы так, будто готовишься к реальной встрече с клиентом.

Проверяет твой руководитель (самостоятельно или вместе с куратором Tobe).

Погнали раскрывать твой потенциал

Сверху спустили план. Закрываешь глаза, он не уходит. А как план забыть, когда задача на выполнение вновь пробила потолок?

Кто-то из коллег уже тоже пробивать собрался головой стену. А ты спокоен. Ты знаешь секрет воронки.

1. Возьми реальные планы и укажи какой шаг и на сколько увеличишь. Какой результат планируешь получить?

2. Распиши один сюжет «Воронка + Технология продаж» на выбор: холодный звонок; входящий звонок; быстрые продажи; сложные B2B продажи.
Пример найдёшь в главе 3 урока 3.3.5.

Воронка продаж

1. Возьми реальные планы и укажи, какой шаг и на сколько ты увеличишь. Какой результат планируешь получить?

У меня нет планов, связанных с новыми клиентами, только встраивание в конструкции с текущими партнерами. Пока что мы не нуждаемся в поиске новых работ, отвечаем на запросы и ведем переговоры.

Я посчитала за 3 года все официально отправленные ТКП и отказы, посчитала сколько из ТКП переросло в договоры. Примерно половина от выданных нами ТКП перерастают в договоры. Моя задача заключить договоры на сумму X, при этом чтобы их количество было минимальным, а цена максимальной. Для этого нужно качественно проработать выдачу ТКП и провести переговоры с заказчиком.

Запрос КП – например, 80

КП + переговоры – например, 40

Договор – сколько необходимо (например, 20), желательно меньшее количество с большей стоимостью.

Деньги – X млн.

2. Распиши один сюжет «Воронка + Технология продаж»

История: Предложение для появившейся на рынке Компании – Поставщика ПТК выполнять разработку и наладку прикладного программного обеспечения у них на подряде.

Воронка:

Подготовка базы

Холодный звонок

Встреча (или онлайн-встреча)

Технико-коммерческое предложение
Финальная встреча (или онлайн-встреча)
Заккрытие сделки

Подготовка базы. Собираем всю возможную информацию о новой Компании, подготавливаем информацию о конкурентах, ситуации на рынке, своем продукте, подготовка возможных задач, выгод и болей клиента.

Холодный звонок. Находим контакт Директора по продажам (или менеджера), звоним:

1. Создаем рабочий альянс и заслуживаем право задавать вопросы. Вкратце описываем, чем занимается наша компания, описываем ситуацию на рынке, показываем, что мы знаем задачи, выгоды и боли подобных клиентов.
2. Пытаемся клиента разговорить. Даем понять, что он общается с профессионалом.
3. Пользуемся профессиональной лексикой, но не перебарщиваем. Задаем легкие вопросы, чтобы понять первичную картину мира клиента. Определяем квалификацию собеседника.
4. Договариваемся о личной встрече, о том, чтобы присутствовал генеральный директор.
5. Направляем письмо с предварительными материалами о нашей компании перед встречей.

Встреча

1. Проясняем картину мира клиента (менеджера и директора) по 7 типам вопросов. Проясняем боли для них, работаем с несколькими болями.
2. Объясняем, чем занимается наша компания с примерами из жизни. Показываем, чем наша компания может помочь клиенту.
3. Договаривается о направлении коммерческого предложения для конкретного проекта.

Технико-коммерческое предложение

1. Прописываем выгоды, которые получит компания.
2. Перечисляем все возможные работы, которые сможем предложить.
3. Указываем стоимость работ
4. Указываем работы, которые не выполняем.
5. Закрываем клиента на встречу после знакомства с коммерческим предложением.

Финальная встреча

1. Получаем обратную связь о нашем предложении.
2. Отрабатываем возражения.
3. Переходим к корректировке ТКП и выдаем его в виде проекта договора.

Заккрытие сделки

1. Направляем скорректированное ТКП в виде проекта договора.
2. Подписываем или закрываем уступкой с корректировкой других условий.