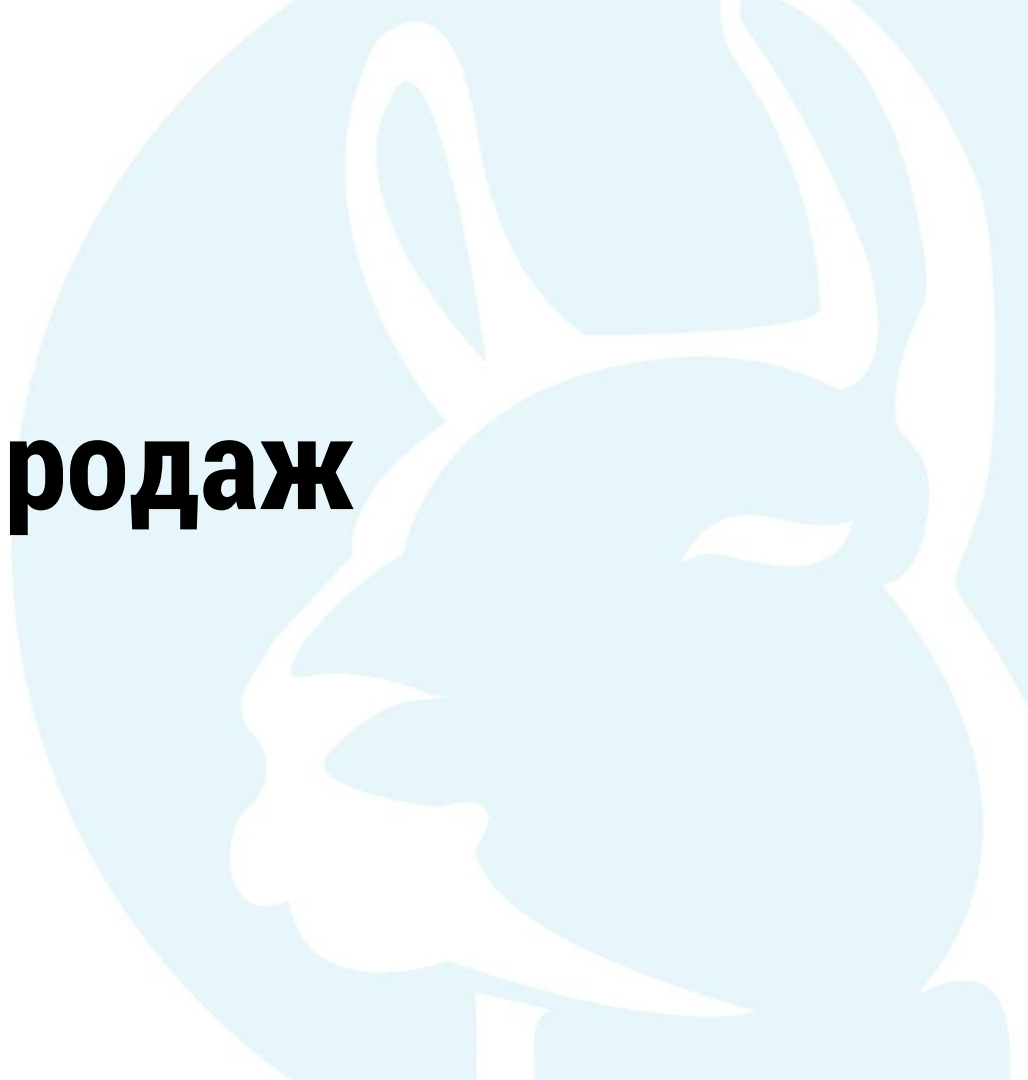




# Оптимизация продаж агентства





# Александра Логинова

Директор по продажам  
eLama.ru

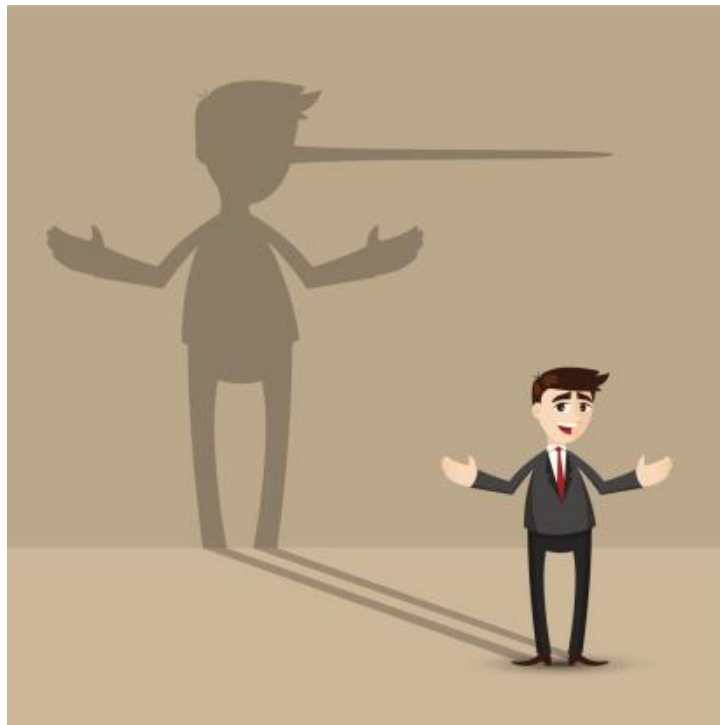
# Что обсудим

- Сегментация клиентов.
- Стандартное предложение против индивидуального.
- Передача клиента из продаж в продакшн без стресса для всех.

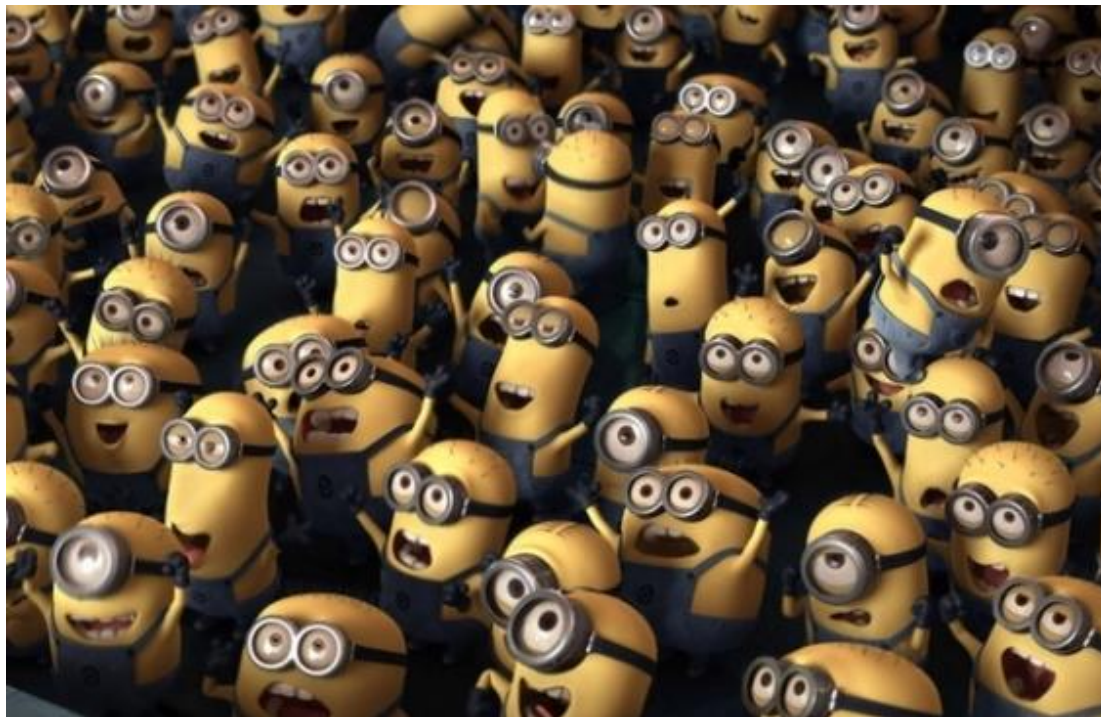
# Кому будет полезно

1. У вас уже есть клиенты.
2. Если у вас есть опыт продаж.

# Кто зря потратит время



# Если ваше понимание ЦА такое



# Сегментация клиентов

## 1. Кто делает?

- Все, кто работает с клиентом.
- Менеджер или руководитель, который напрямую общается с клиентами.

# Сегментация клиентов

## 1. Кто делает?

- Все, кто работает с клиентом.
- Менеджер или руководитель, который напрямую общается с клиентами.

## 2. Зачем сегментировать клиентов?

- Систематизация знаний
- Выработка стандартов
- Upsale
- Оптимизация ресурсов



# Шаг 1. Отбор.

1. Действующие клиенты.
2. Ушедшие клиенты.
3. Несостоявшиеся продажи.

# Шаг 2. Признаки.

1. Сфера.
2. Уровень знаний.
3. Система принятия решений.
4. Сезонность:
  - Понимание сезонности.
  - Да / нет.
5. Бюджет:
  - Готовность обозначить бюджет.
  - Объем работы / оплата труда.
6. ...

# Шаг 3. Каждому сегменту - чеклист

1. Вопросы которые необходимо задать.
2. Стандартные возражения и их отработка.
3. Стандартные письма.
4. Список событий.

# Стандартное предложение vs индивидуальное

1. Все индивидуальное систематизируется.

# Стандартное предложение vs индивидуальное

1. Все индивидуальное систематизируется.
2. КП создается после понимания потребностей.

# Стандартное предложение vs индивидуальное

1. Все индивидуальное систематизируется.
2. КП создается после понимания потребностей.
3. Если вы не пишете стратегий, то вам не нужно индивидуальное предложение.

# Вся правда об уникальных предложениях



**ТЫ УНИКАЛЕН**  
НО НИ НА ЧТО НЕ ГОДЕН

# Когда нужны уникальные предложения

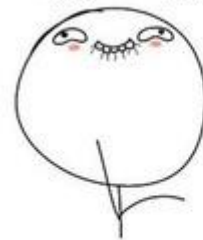
1. Когда нет стандартных 😊.
2. У вас большой набор услуг.
3. Ваши цены сильно выше конкурентов.



# Когда нужны стандартные предложения

Во всех остальных случаях

ОЙ, ДА ЛАДНО ТЕБЕ



НО ПРОДОЛЖАЙ.

# Что получаем

Стандартная работа по сегментам ➤ ➤

# Что получаем

Стандартная работа по сегментам ➤ ➤  
стандартное предложение ➤ ➤

# Что получаем

Стандартная работа по сегментам ➤ ➤

стандартное предложение ➤ ➤

стандартные ожидания ➤ ➤

управляемые ожидания и понятная работа с клиентом.

# Передача клиента из продаж в продакшн без стресса для всех

1. Анализ работы с клиентом после передачи.
2. Сбор данных.
3. Систематизация данных.
4. Внедрение изменений в сегменты и сценарий продажи.

# Передача клиента из продаж в продакшн без стресса для всех

1. Анализ работы с клиентом после передачи.

# Передача клиента из продаж в продакшн без стресса для всех

1. Анализ работы с клиентом после передачи.
2. Сбор данных.

# Передача клиента из продаж в продакшн без стресса для всех

1. Анализ работы с клиентом после передачи.
2. Сбор данных.
3. Систематизация данных.



# Передача клиента из продаж в продакшн без стресса для всех

1. Анализ работы с клиентом после передачи.
2. Сбор данных.
3. Систематизация данных.
4. Внедрение изменений в сегменты и сценарий продажи.

# Что обсудили

