

В2В Маркетинг: Онлайн + Офлайн: Как смешать и не отравится?

Даниил Гридин

www.swotme.ru

@swotme #marketingjazz





1

2

3

4



VERSA
BERNET SAUVIGNON

SMIRNOFF
Triple Distilled
VODKA
#57

OLMECA
TEQUILA
BLANCO

De Kuyper
Triple Sec

COINTREAU

BOMBAY
SAPPHIRE
Distilled
LONDON
DRY GIN
IMPORTED

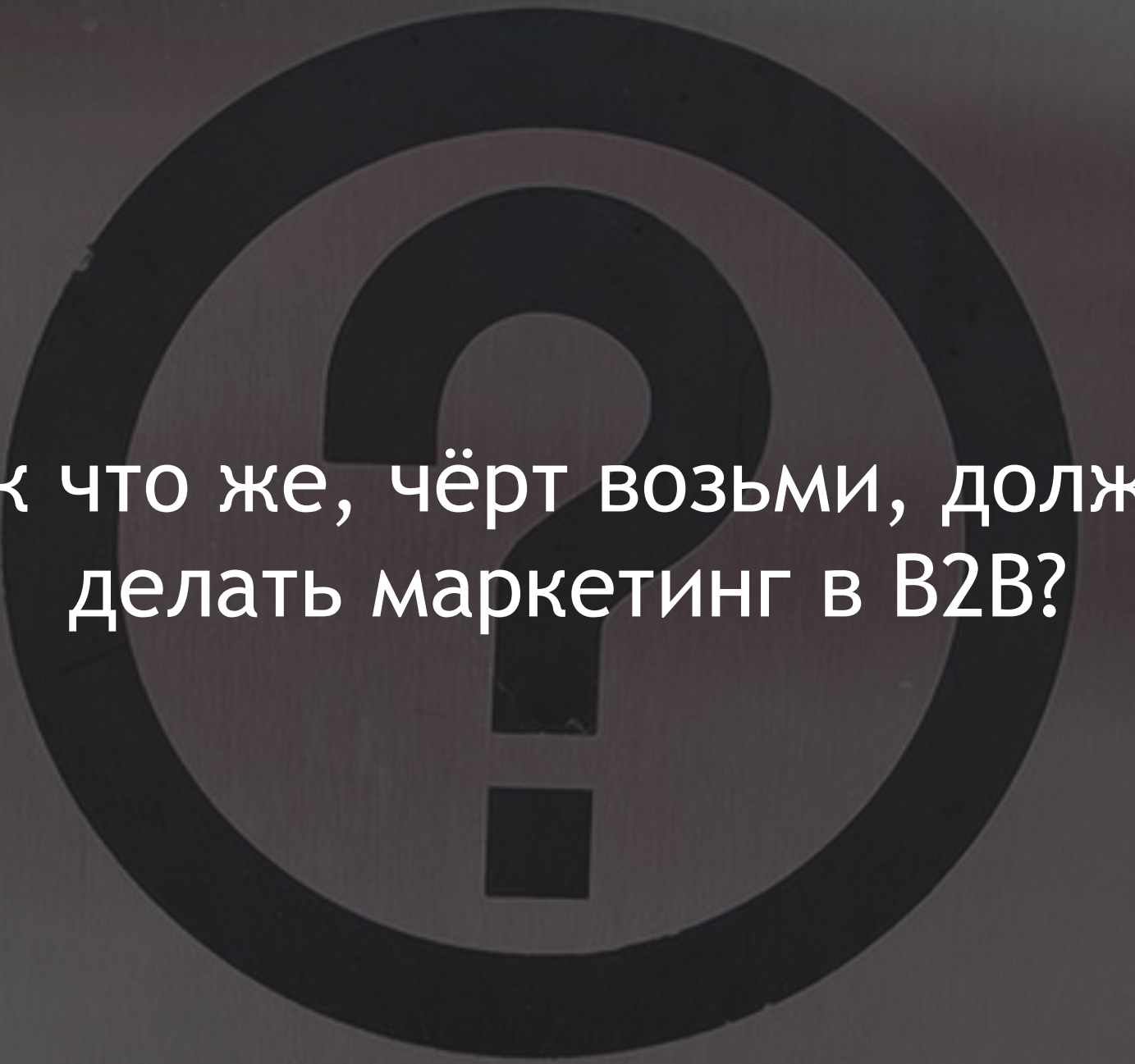
BACARDI
SUPERIOR
CASA FUNDADA EN 1862

MARCO MACI
CORBE BAROCCA
IMPORTED

Anjou

О чём будем говорить?

- Что на самом деле должен делать маркетинг в B2B?
- Продажная анатомия
- Что и где использовать?
- Самое главное. Секреты правильного смешивания



Так что же, чёрт возьми, должен
делать маркетинг в B2B?

Маркетинг должен продавать!

Да вы шо!

- Директор
разос
- В b2b
-закр
- ДМ —
НОВЫЙ



Никакая реклама и никакой
маркетинг не смогут «закрыть»
b2b продажу — живые продавцы
нужны всегда
(исключения редки и маргинальны)

Это плохо



Уродливая и гнусная правда,
которую нужно проглотить

Что бы вы не думали, как бы вы не работали, рано или поздно ваш лучший продавец хлопнет дверью и уйдёт вместе с вашей клиентской базой и отработанными технологиями.

И это будет стоить
вам части бизнеса

Именно поэтому качественная система
b2b маркетинга должна решать
две задачи

#1 Генерация *качественных* входящих запросов

#2 Сокращение цикла продажи *(и, как следствие, увеличение прибыли по проекту)*



Лояльные продавцы
счастливы и довольны
(больше продаж!)



Нелояльных мы можем
безболезненно менять

An open book with two anatomical illustrations of a human skeleton. The left page shows a posterior view of the skeleton, highlighting the spine, ribcage, and pelvis. The right page shows an anterior view, highlighting the ribcage, pelvis, and the front of the legs. The book is bound in the center with visible stitching. The entire image is overlaid with a dark, semi-transparent filter.

Анатомия продажи



Продажа сделана, когда у клиента
не осталось возражений

4 главных возражения

- Нам это не нужно
- Вы ничем не отличаетесь от других
- Не верю!
- Интересно, но мы подумаем подумаю

Давайте по шагам

Шаг 1. Рисуем воронку



Шаг 2. Раскидываем возражения по этапам

Этап	Возражения на этапе
Первый контакт	Мне это не нужно
...	
...	
...	
...	
...	
Финальные переговоры	Почему нужно действовать сейчас?

Шаг 3. Думаем как
прорабатывать возражения

#1 Нам это не нужно

#2 У вас тоже что и у других

#4 Мы подумаем

#3 Не верю!



Шаг 4. Подбираем инструмент

Инструменты



Шаг 5. Прорабатываем возражение в инструменте

Этап	Возражения на этапе	Инструмент
Первый контакт	Мне это не нужно	Директ-мейл
Первая встреча	Я вам не верю	Кейс-стади
...		
...		
...		
...		
Финальные переговоры	Почему нужно действовать сейчас?	Таблица с расчётом экономики

A background image of a boxing match. A large, muscular boxer in blue trunks is on the left, throwing a punch with a white glove towards a smaller boxer on the right. The smaller boxer is also wearing white gloves and is in a defensive or evasive position. The scene is set in a boxing ring with a dark background.

Ударные связки

Посадочная страница
на сайте



Бесплатный CD по почте



Встреча

Email рассылка:
Приходите на вебинар



Вебинар: разбор кейс-
стади по свежему
проекту



Встреча

1 письмо: ляляля,
давайте пришлём кейс

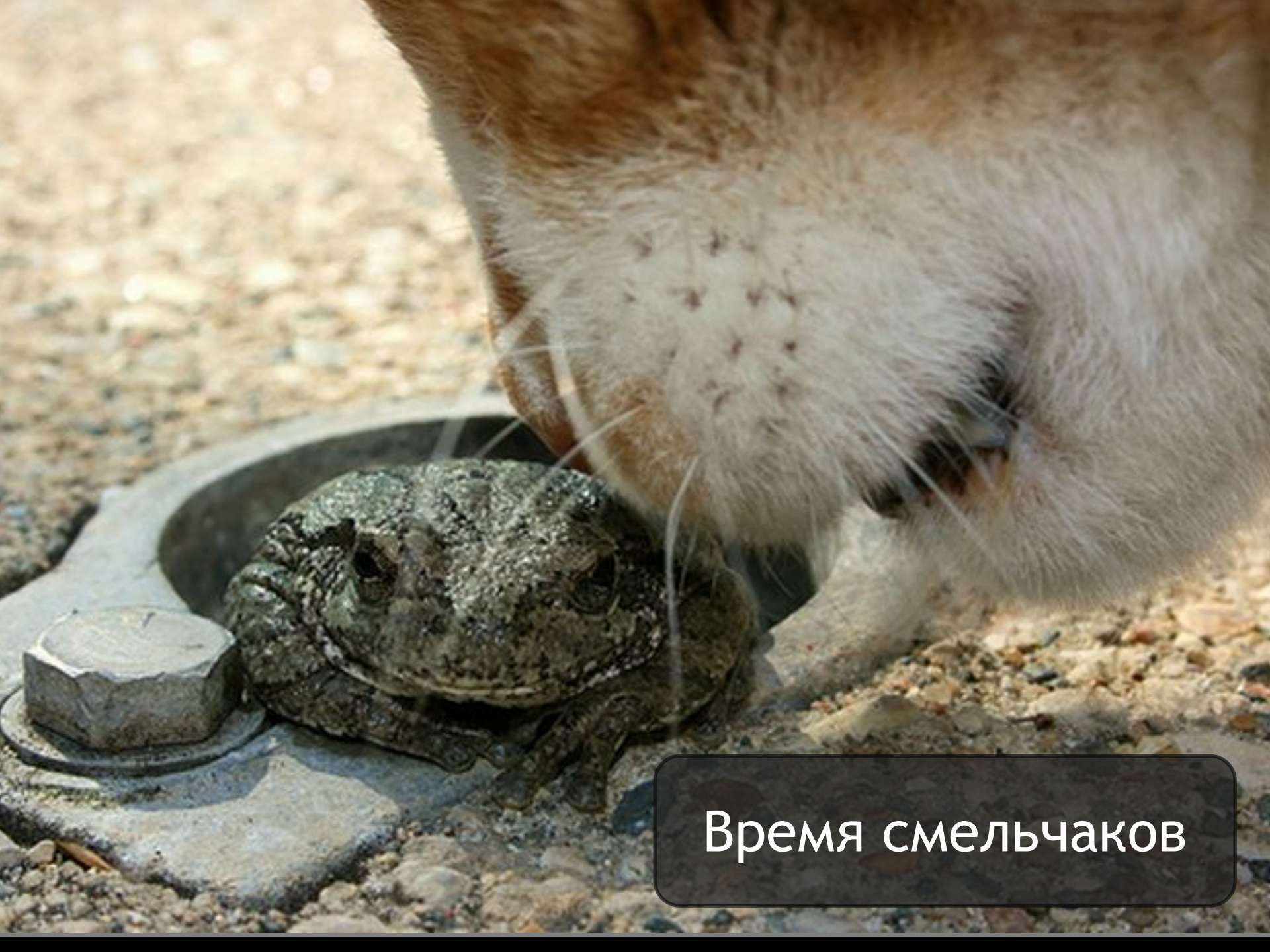


2 письмо: вот кейс, в
нём подробности, если
интересно — давайте
встречаться



Встреча

Давайте придумаем ещё



Время смельчаков



swotme.ru/mjazz

(куча бесплатных материалов)

Страница будет активна 48 часов