



Это предложение для компаний с порядочной репутацией, жизнеспособным продуктом, руководителями и менеджерами, желающими больших продаж. Для тех, у кого в штате нет профессионального маркетолога, где за продвижение отвечает молодой рекламщик или офис-менеджер.

КАК, НЕ ИМЕЯ МАРКЕТИНГА, ПРОДАВАТЬ БЕЗ ВОЗРАЖЕНИЙ?

Никак. Продажи являются следствием продвижения. Если ваши рекламные смыслы не отражаются в системе ценностей выбранной целевой аудитории, то вы получите поток тех, кто не оценит ваше предложение и никогда не купит его на нужных вам условиях. Потребность в продукте, упаковка в корпоративном стиле, харизма менеджера не смогут изменить отношение Заказчика к вам. Ошибка на входе всегда приводит к ошибке на выходе.

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Используя мой практический опыт и энергию сотрудников вашего коммерческого отдела, я предлагаю создать продающий комплекс:

1. Недорогую модель активного продвижения, которая будет привлекать целевую аудиторию (ЦА) и формировать в ней ваши ценности, вызывать желание купить нужный продукт вашей компании.
2. Чёткий алгоритм, по которому продажи будут удовлетворять глубинные потребности ЦА, где цена не будет иметь критического значения, а возражения будут отрабатываться самими клиентами.

Это новый системный продукт, состоящий из элементов маркетинговой стратегии, мозгового штурма и корпоративного тренинга по продажам.

ПРОГРАММА “ПРАКТИКИ ПРОДАЮЩЕГО ИННОВАТОРА”

1. Определение архетипов целевой аудитории, их доминант - глубинных мотивов, страхов и желаний.
2. Разбор социальных сторон и функциональных обязанностей лиц, принимающих и формирующих решение.
3. Создание модели ценностного предложения для каждой целевой группы.
4. Создание уникального торгового предложения компании.
5. Выявление точек контакта и пожирателей времени нашей ЦА. Использование малобюджетных, но эффективных каналов коммуникации и партнеров по кросс-продвижению.
6. Создание программы продвижения и алгоритма продаж.

Все идеи и решения мы переносим в план внедрения, назначаем ответственных лиц и сроки выполнения.

РЕЗУЛЬТАТ

За короткий срок вы получаете профессиональную маркетинговую разработку для своей компании, безотходную воронку с блоком активного продвижения и продаж без возражений. Как следствие, довольных клиентов - носителей ваших ценностей. А также менеджеров по продажам, вовлеченных в комплекс маркетинга и рекламщика, осознающего что, как и зачем нужно делать на работе.

ПОЧЕМУ МЫ ГАРАНТИРОВАННО ДОБЬЕМСЯ РЕЗУЛЬТАТА?

Ваша сильная сторона - желание развивать свою компанию без лишних расходов. С момента создания бизнеса вы ведете себя, как адекватный и платежеспособный предприниматель.

Сильная сторона моей личности - создание простых и нестандартных решений на основе системного анализа. Я имею высшее специализированное образование в этой сфере, две оконченные бизнес-школы с отличием. С 1998 года я занимаюсь практически всеми видами продаж, с 2005 года промышленным маркетингом. Создал более 200 маркетинговых и продающих комплексов для компаний, в



**ДЕЛОВАЯ
РОССИЯ**

КОММЕРЧЕСКОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

корпоративном формате обучил более 6000 коммерсантов и маркетологов B2C и B2B рынков. С 2014 года являюсь сопредседателем ЧРО "Деловая Россия" - гарантирую профессиональный подход, поддержку и защиту ваших коммерческих интересов.

Уверен наша совместная работа приведет к синергетическому эффекту и принесет значительную прибыль без больших энергозатрат.

ПРИМЕР ХОРОШЕГО ПРОЕКТА

Группа компаний НОВЫЙ ВЕК: Разработали комплекс продвижения и продаж объектов малоэтажного строительства. ЦА - семейные пары средних лет с детьми, желающие покинуть промышленный город. УТП: Построй свой дом у моря без первоначальных вложений. Круглосуточно контролирую этапы строительства со своего смартфона. Рассчитайся за жилье своей мечты старой квартирой с доплатой.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ И УЧАСТНИКИ

Занятия могут проходить на территории Заказчика - в переговорной комнате, оборудованной проектором, либо в конференц-зале регионального оператора Сколково. На мероприятии может вестись видеосъемка для служебного использования Заказчиком. Участники: руководители, менеджеры по продажам, sales-инженеры, маркетологи и рекламщики. Общая группа не более 12 человек.

ДЛИТЕЛЬНОСТЬ И СТОИМОСТЬ

Плановое время проектирования составляет 4 часа с двумя перерывами. Стоимость - 38 000 рублей. Заказчик может продлить время мероприятия по согласованию, оплата 10 000 рублей за каждый дополнительный час, расчет по факту.

Коллеги, на мой взгляд, это новая инновационная форма очень логично синтезирует маркетинг и продажи в одну понятную систему. Как практик, проработавший директором в обеих сферах на крупном промышленном холдинге, скажу, что вижу большую выгоду для любой компании. Проектирование максимально привязано к отраслевой специфике и адаптирует всю вашу рекламную деятельность к текущим задачам отдела продаж. Как тренер скажу, что данный проект очень хорошо объединяет всех сотрудников в единую команду, великолепно развивает системность и гибкость мышления. Я готов обсудить с Вами возможность проведения данной программы, присылайте краткое описание своего продукта и сайт компании.

Увидимся на встрече. Рудаков.

+7912405255

rudakov@2b2b.ru

