



Системные продажи на
рынке B2B.
Разработка и внедрение
системы продаж.

Антон Кожемяко, 2016



УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ | ШКОЛА
БИЗНЕСА

БИЗНЕС-ФОРУМ

30 МАЯ

Synergy Business Day
БЕШЕННЫЕ ПРОДАЖИ

ЧЕЛЯБИНСК | ОТЕЛЬ RADISSON BLU

Скидка 20%

**При регистрации
в ранний список**

210-00-73 sbd74.ru #sbd74



GEOMETRIA



**АНТОН
КОЖЕМЯКО**

Эксперт по проектным
продажам на рынке B2B



**ВАСИЛИЙ
СМОЛЬНЫЙ**

ШОУ-МЕН, ПРОВОКАТОР,
ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА «БЕШЕННАЯ СУШКА»



**НАСТАСЬЯ
БЕЛОЧКИНА**

Основатель компании
HyperScript.ru



**БОРИС
ЖАЛИЛО**

Экс-директор
по стратегическому
развитию Компании ПЭК



**АЛЕКСЕЙ
СЕМЕНЦОВ**

Ведущий тренер
по продажам и управлению
продажами



**АЛЕКСАНДР
ХАЗИМОВ**

Ведущий стратегических
сессий, предприниматель



**ИЛЬГИЗ
ВАЛИНУРОВ**

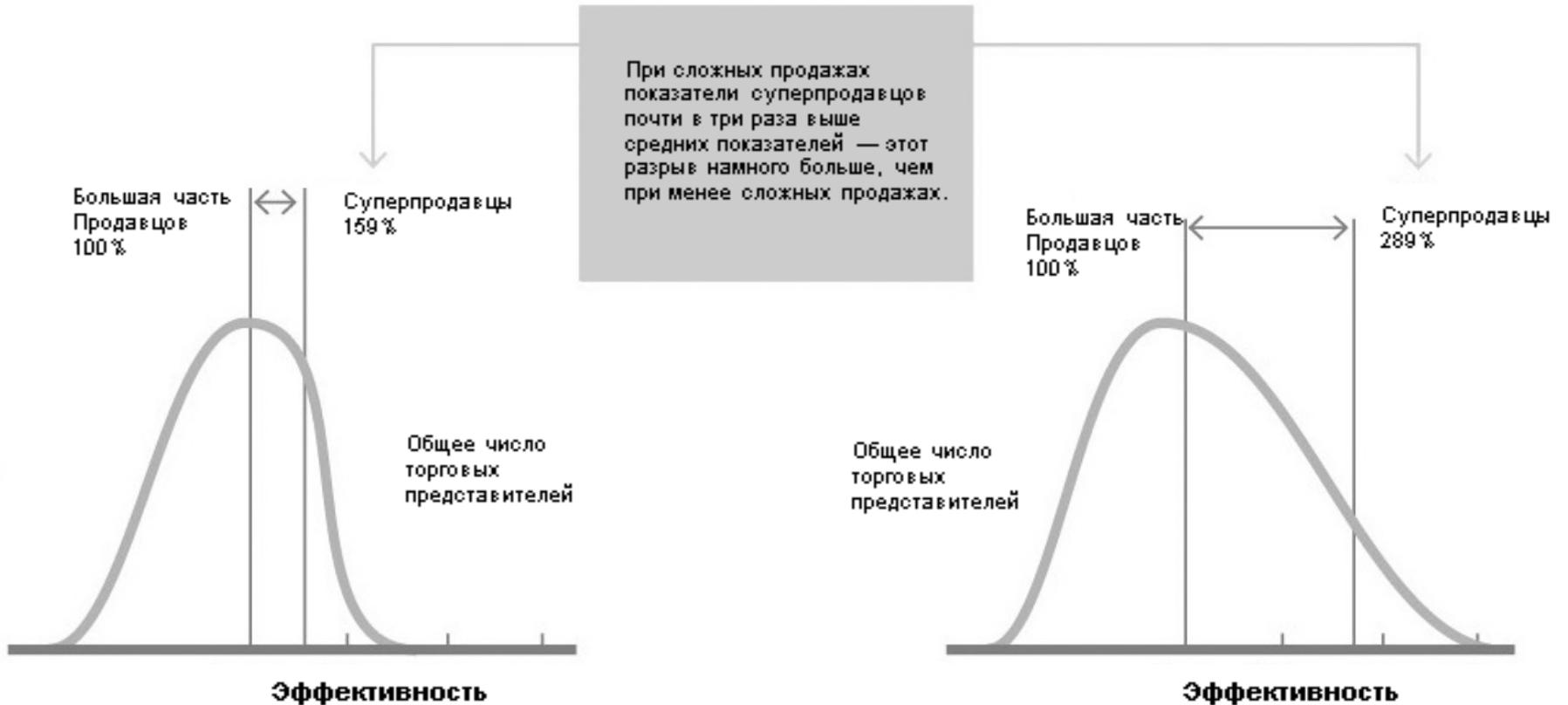
Один из лучших
хедхантеров России



**КОНСТАНТИН
ШОБАНОВ**

Тренер и практик
по продажам
и переговорам

Звезды в проектных продажах



Сравнение двух типов продавцов

«Чемпион»



1. Всегда имеет собственные, отличные от других взгляды (!)
2. **Прекрасно разбирается в бизнесе клиента.**
3. Спорит с клиентом, выводит клиента из зоны комфорта.
4. **Подталкивает клиента к решению через осознание уникальных перспектив.**
5. Чувствует себя комфортно в обсуждении денежных вопросов.

«Решатель проблем»



1. Надежен.
2. Всегда откликается на запрос как внешних, так и внутренних участников сделки.
3. Прилагает особые усилия к тому, чтобы все проблемы были решены.
4. Отличается повышенной добросовестностью.
5. Чувствует себя комфортно при обсуждении технологии.



Фундаментальная ошибка управления продажами



А) Канал «Промышленные предприятия»



В) Канал «Монтажники»



В) Канал «ОЕМ партнеры»



Результатная воронка продаж – основа для определения инструментов.

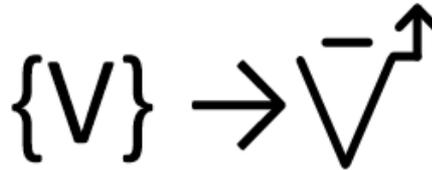
1. Лиды



2.1. Признание потребности



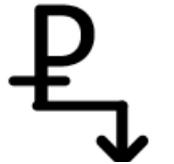
2.2. Оценка вариантов



2.3. Экономическое обоснование



3. Бонусы



4. Ограничения



Матрица преимуществ

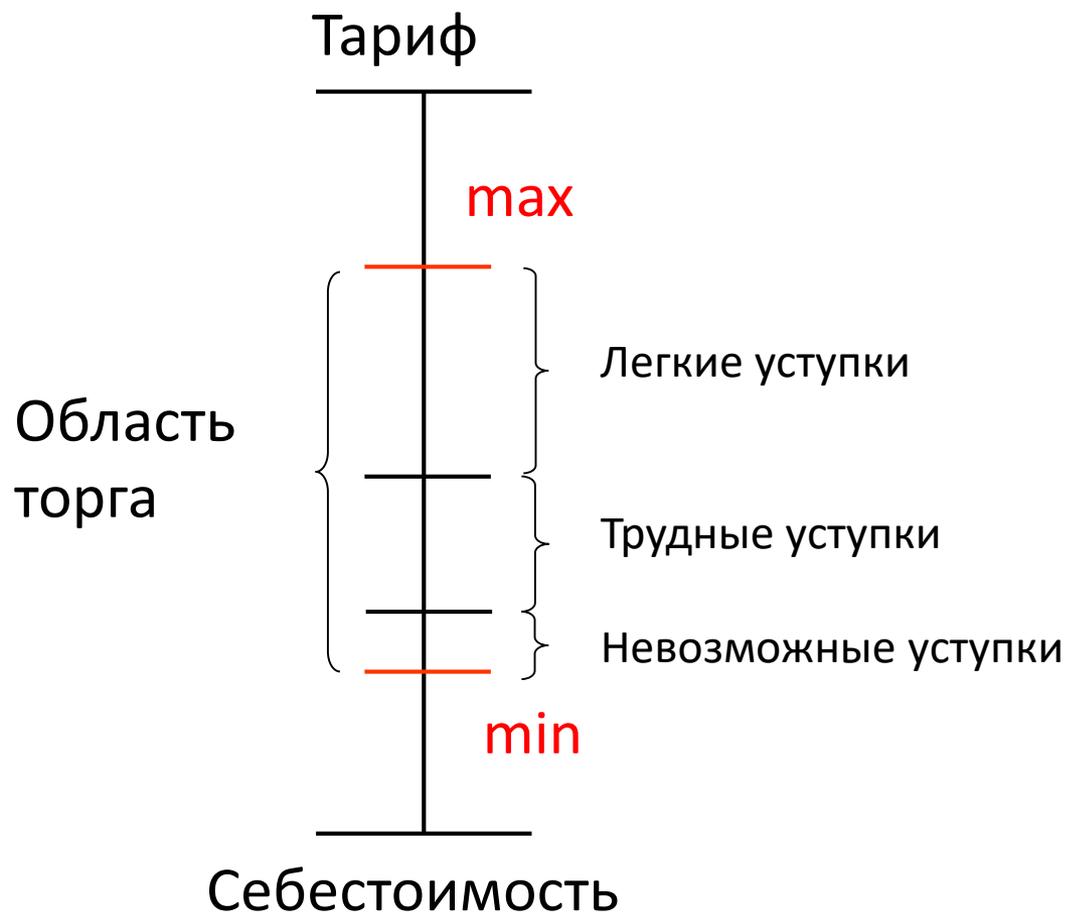
Потребности III или IV порядка	ЦПР	Характеристики продукта компании					
		Товар		Услуга		Обслуживание	
Потребность 1	Функциональный ЦПР	+/0/-	Характеристика товара X_1	+/0/-	Наименование услуги X'_1	+/0/-	Характеристика услуги X'_1
Потребность 2		+/0/-	Характеристика товара X_2	+/0/-	Наименование услуги X'_2	+/0/-	Характеристика услуги X'_2
Потребность 3		+/0/-	Характеристика товара X_3	+/0/-	Наименование услуги X'_3	+/0/-	Характеристика услуги X'_3
...		
Потребность n-1	Финансов. ЦПР	+/0/-	Характеристика товара X_{n-1}	+/0/-	Наименование услуги X'_{n-1}	+/0/-	Характеристика услуги X'_{n-1}
Потребность n		+/0/-	Характеристика товара X_n	+/0/-	Наименование услуги X'_n	+/0/-	Характеристика услуги X'_n

Потребности соотносятся с центрами принятия решения



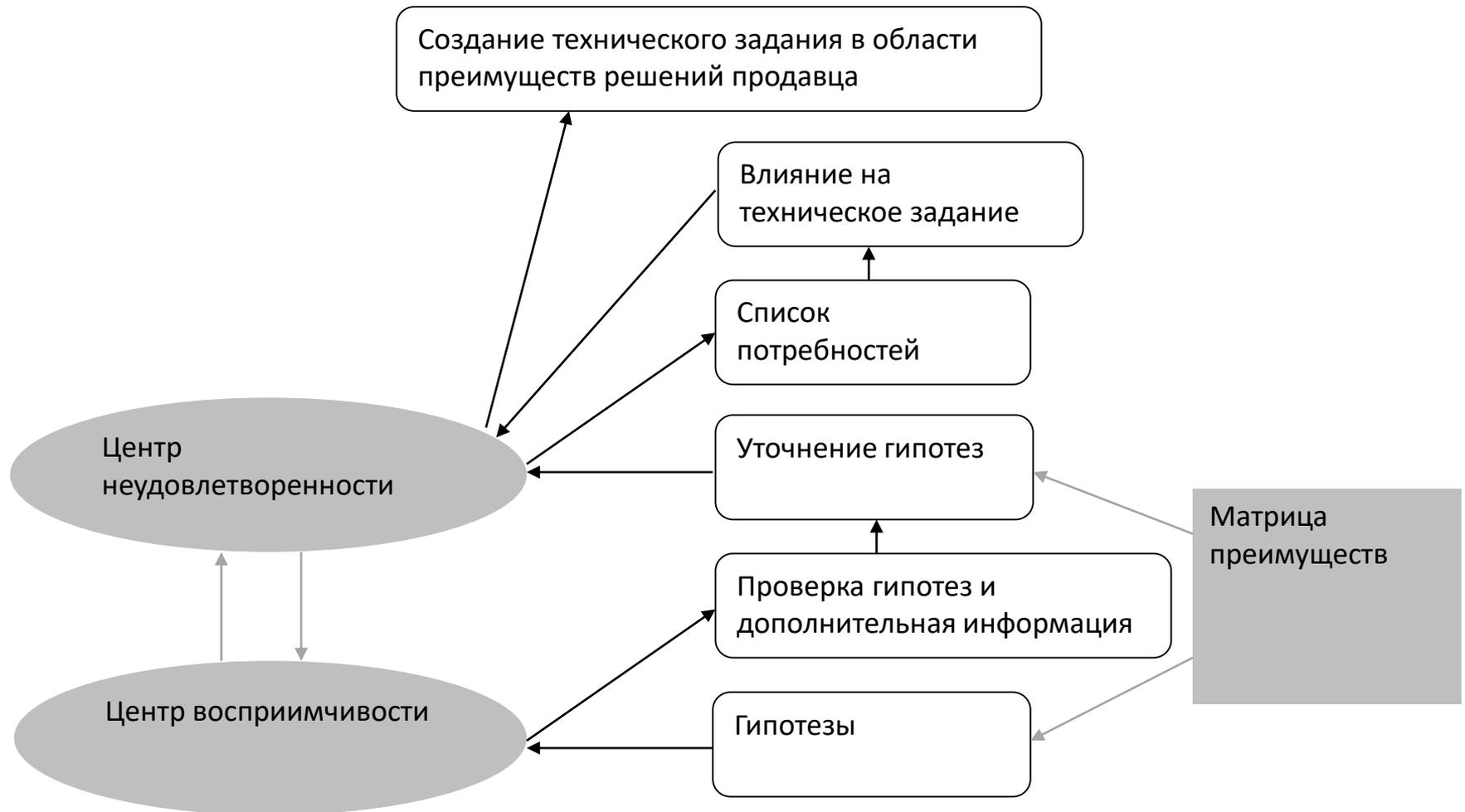
ЦПР	Потребн II порядка	№	Потребность III порядка (проблема)	Решение (характеристика, преимущество, уязвимость)	
				Инд.*	Товар (агрегат)
ЛФР, ЛВР	Надежность, долговечность оборудования, гарантия	1	отсутствие расширенной гарантии (более 1 года)	-	гарантия 1 год
		2	быстрая коррозия оборудования (3-5 сезонов, особенно уличного исполнения)	0	в/н сделан из оцинковки отсутствие коррозии до 10 лет
		3	быстрый прогар топки (3-5 отопительных сезонов)	0	технология дышащая топка, жаростойкая сталь, работа топки до 10 лет
		4	быстрый выход из строя вентилятора (2-4 отопительных сезонов)	0	качественное рабочее колесо вентилятора пр-во Германия работа свыше 6-7 лет
		5	быстрый выход из строя электрики (2-4 отопительных сезонов)	0	качественные комплектующие (необх. конкретиз)
	Соблюдение ПДН загрязнения воздуха/вентиляция в ПП	6	высокое содержание вредных веществ в ПП	0	недостаточный объем вентиляции ПП
		7	наличие зон с высоким содержанием вредных веществ в ПП	+	напорные характеристики в/н (менее 500 па на выходе)
	Отопление ПП	8	наличие непрогретых зон в ПП	+	напорные характеристики в/н (менее 500 па на выходе)
	Удобство обслуживания оборудования	9	неудобно и долго обслуживать горелки	0	удобный доступ в отсек горелки для ремонта
		10	неудобно и долго ремонтировать электродвигатель вентилятора	0	быстрое снятие установка электродвигателя, втулка тапербуш позволяет сделать быстрее чем ремень в 2-3 раза.
		11	неудобно и долго чистить теплообменник	0	удобный съемные панели для доступа к теплообменнику
	Эксплуатационные затраты	12	неремонтопригодность вентилятора (электродвигателя), покупка нового	0	хорошая ремонтпригодность вентилятора, отсутствие балансировки рабочего колеса
	Охлаждения ПП	13	отсутствие функции охлаждения воздуха	0	возможность поставки модуля охлаждения
	Хранение оборудования	14	отсутствие влагостойкой упаковки	0	упаковка полимерной пленкой, влагостойкой упаковки нет ни у кого
	Взаимодействие надзорными и газовыми службами	15	трудности в получении лимита газа у газовых служб		
		16	трудности в согласовании проекта с надзорными и газовыми службами		
	Проектирование, монтаж оборудования, сервис	17	некачественный проект		
		18	некачественный монтаж оборудования		
		19	нужно искать подходящие допкомплектующие для монтажа (МС, клапана, фильтры)	0	наличие допкомплектующих собственного производства (МС, клапана, фильтры)

Согласование коммерческих условий

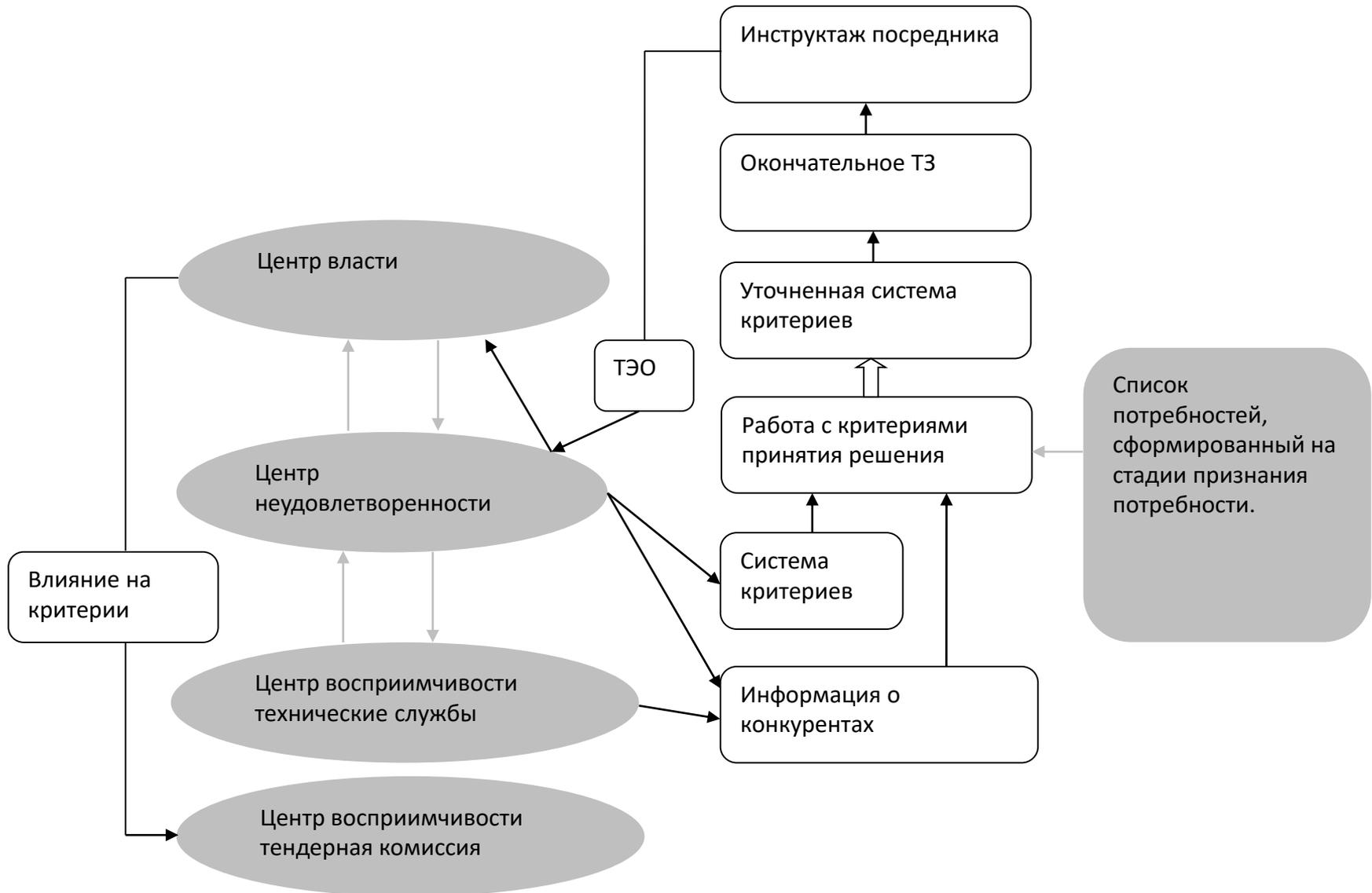


Уступки	Клиенты кат. А			Клиенты кат. В		
	Бонусы		Ограничения / контрзапрос	Бонусы		Ограничения / контрзапрос
	Неценовые	Ценовые		Неценовые	Ценовые	
Легкие		0% наценка	5 рабочих дней действие КП		0% скидка	5 рабочих дней действие КП
		Изготовление доп объема продукции в те же деньги	1 000 - 20 000 рублей			
		Изготовление бесплатных образцов	до 10 000 рублей			
		Компенсация КИС	до 5%			
Трудные		-30% скидка	5 рабочих дней действие КП		-30% скидка	5 рабочих дней действие КП
		бесплатная доставка	20 000 - 200 000 рублей		частичная компенсация доставки	1 000 - 20 000 рублей
		Отсрочка платежа	до 30 календарных дней под БГ, ЗД или ДП.		Отсрочка платежа	до 7 календарных дней под БГ, ЗД или ДП.
		Изготовление доп объема продукции в те же деньги	до 100 000 рублей			
		Изготовление бесплатных образцов	до 200 000 рублей			
		Организация поездки на завод	до 100 000 рублей			
		Компенсация КИС	до 10%			
Невозможные		Отсрочка платежа	Свыше 30 дней без гарантий.			
		Организация поездки на завод	свыше 1 000 000 рублей			

Инструментальный слой – 2 этап. Работа с потребностями



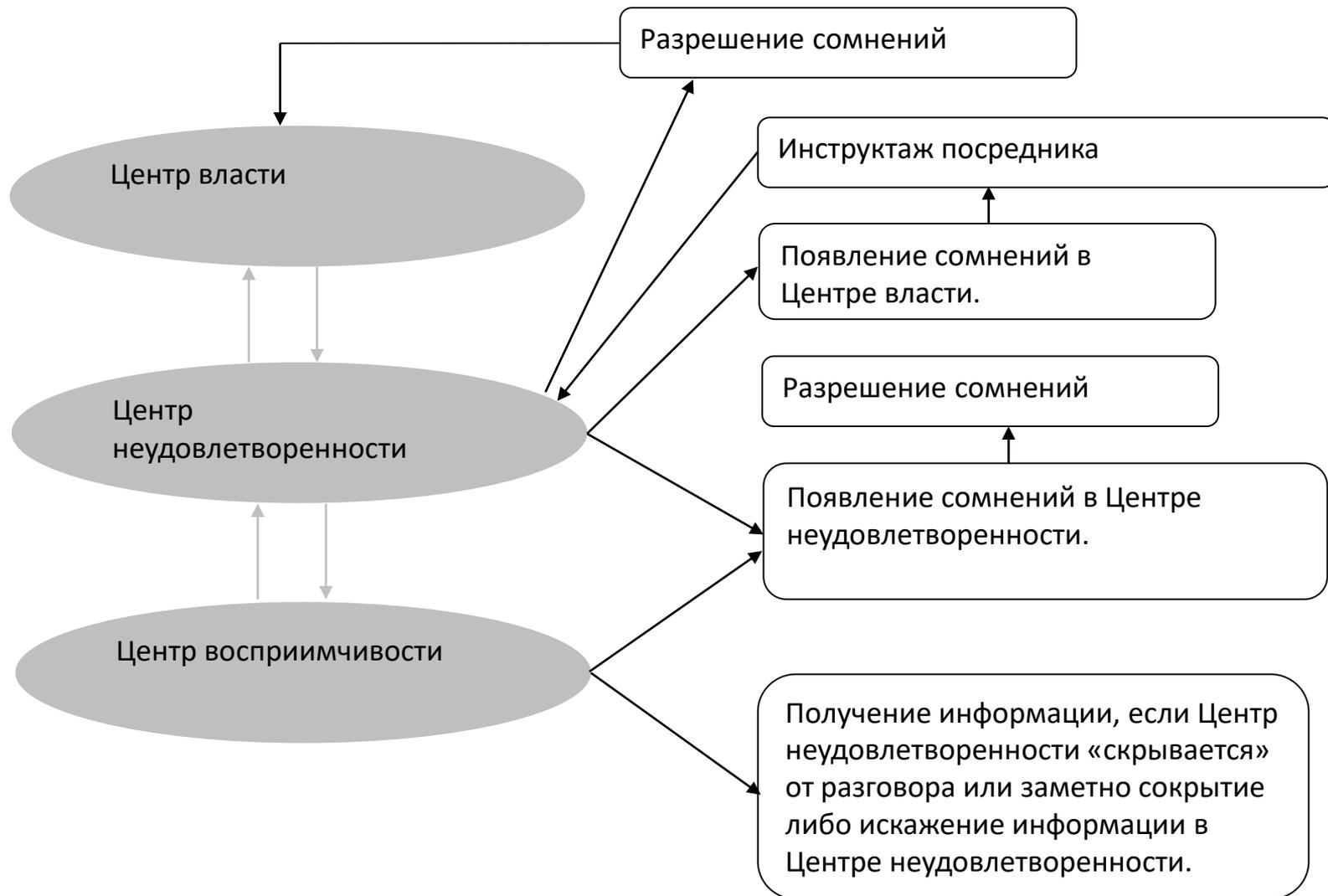
Инструментальный слой – 2 этап. Работа с критериями и выход на ЭО



Инструментальный слой – 3...4 этап. Бонусы и ограничения.



Психологический слой – разрешение сомнений



Где почитать о технологии?



Аудит коммерческой службы компании и
общее описание технологии



Схемы принятия решения и
инструменты



Инструменты



УНИВЕРСИТЕТ
СИНЕРГИЯ | ШКОЛА
БИЗНЕСА

БИЗНЕС-ФОРУМ

30 МАЯ

Synergy Business Day
БЕШЕННЫЕ ПРОДАЖИ

ЧЕЛЯБИНСК | ОТЕЛЬ RADISSON BLU

Скидка 20%

**При регистрации
в ранний список**

210-00-73 sbd74.ru #sbd74



GEOMETRIA



**АНТОН
КОЖЕМЯКО**

Эксперт по проектным
продажам на рынке B2B



**ВАСИЛИЙ
СМОЛЬНЫЙ**

ШОУ-МЕН, ПРОВОКАТОР,
ОСНОВАТЕЛЬ ПРОЕКТА «БЕШЕННАЯ СУШКА»



**НАСТАСЬЯ
БЕЛОЧКИНА**

Основатель компании
HyperScript.ru



**БОРИС
ЖАЛИЛО**

Экс-директор
по стратегическому
развитию Компании ПЭК



**АЛЕКСЕЙ
СЕМЕНЦОВ**

Ведущий тренер
по продажам и управлению
продажами



**АЛЕКСАНДР
ХАЗИМОВ**

Ведущий стратегических
сессий, предприниматель



**ИЛЬГИЗ
ВАЛИНУРОВ**

Один из лучших
хедхантеров России



**КОНСТАНТИН
ШОБАНОВ**

Тренер и практик
по продажам
и переговорам

Контактные данные



Антон Кожемяко | Anton Kojemyako

+7 (903) 091 80 87

anton.kojemyako@yandex.ru | info@bmtriz.ru

www.bmtriz.ru