



nima-
in the heart of the marketing

Digital-трансформация маркетинга и продаж для b2b и крупного бизнеса

Курс «Интернет-маркетинг для B2B и сложных рынков»



Спикер:
Андрей Гавриков



Андрей Гавриков

COMPLETO

MARKETING

EDUCATION

Ma

Ed

Вождь маркетинговой группы «Комплето»

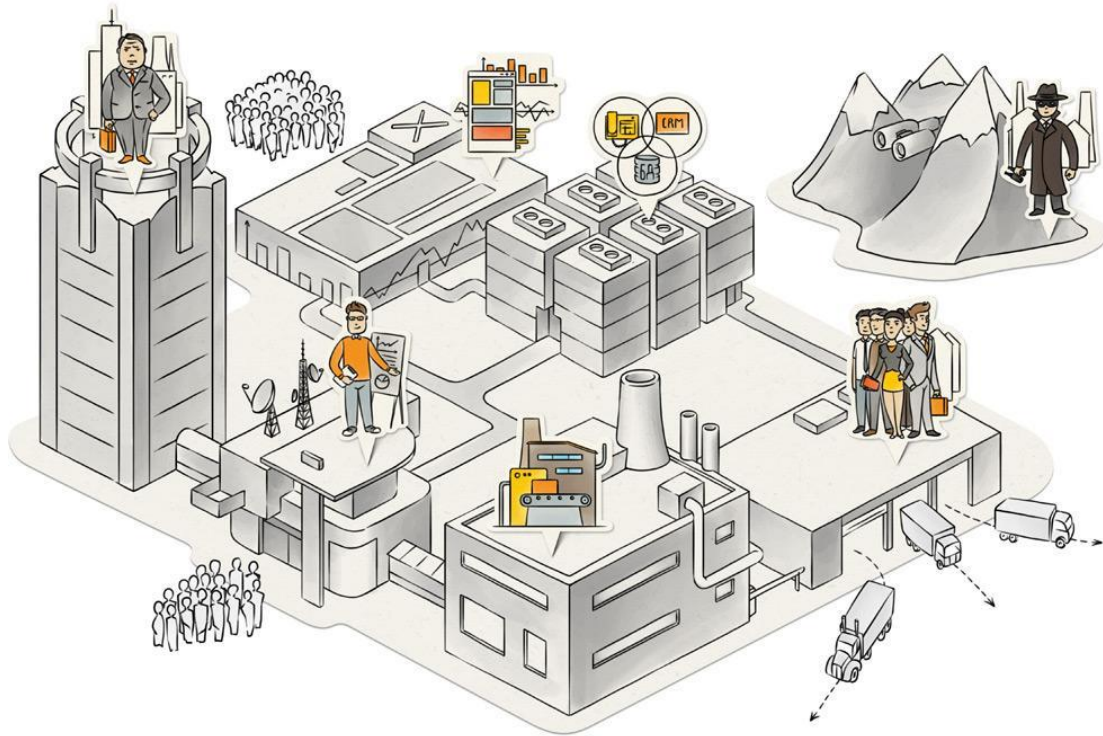
Представитель Нидерландского
Института Маркетинга (NIMA) в России

Куратор цеха интернет-маркетинга в
Гильдии Маркетологов

Награждён в 2015 орденом «За заслуги
в маркетинге»

Опыт с 1999 года

Реализовал более 450 проектов



Повышаем прибыль:

- B2B-компаний,
- оптовых компаний,
- производителей с дилерскими сетями

За счет

**Системного
Электронного
Маркетинга**

www.completo.ru

COMPLETO



СТУПИНСКИЙ
ХИМИЧЕСКИЙ
ЗАВОД



COMPLETO



Torex
стальные двери



softline[®]

ПРОМЕТ



Северсталь 



Мария
Кухонная Студия



DIPLOMA

THE NETHERLANDS INSTITUTE OF MARKETING
DECLARES THAT

R. TSVETKOV

BORN ON 22 JANUARY 1991

HAS ACHIEVED

**NIMA B
CONSUMER MARKETING**

ON 27 FEBRUARY 2016 THE EXAM.



Chair NIMA Examencollege
Prof. Dr. A.C.R. van Riel



Director NIMA
G.M. Huisman RM



NIMA Diploma's are registered on
www.nima.nl

Diploma number
2016-ETCN-B005



Обучаем маркетингу в онлайн на:

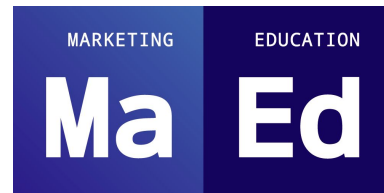
- Интернет-маркетологов для B2B
- Директоров по Digital-маркетингу

И сертифицируем по Европейским
стандартам



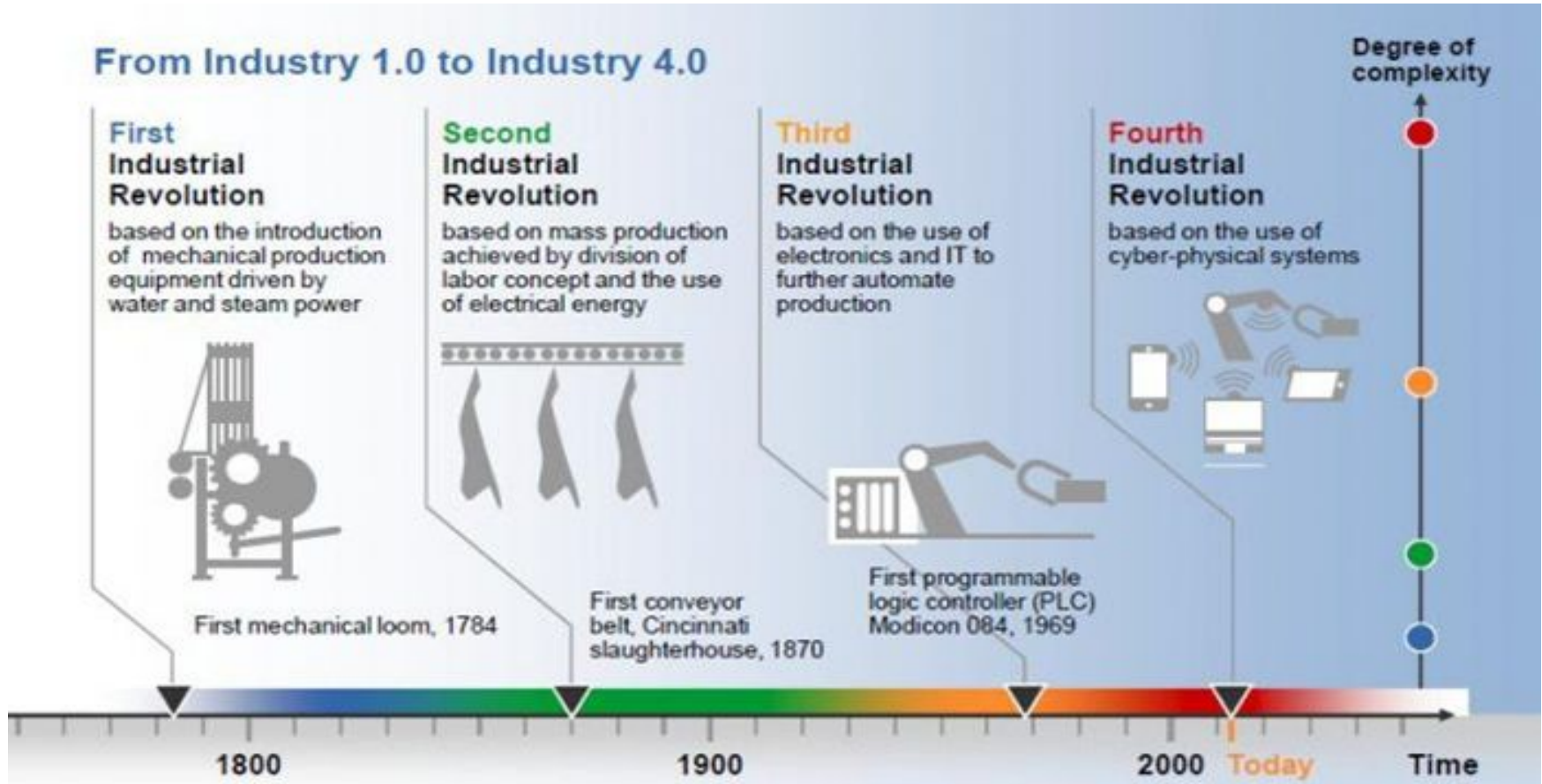
in het hart van de marketing

www.maed.ru



Индустрия 4.0

From Industry 1.0 to Industry 4.0





Индустрия 4.0

Четвертая индустриальная революция (Индустрия 4.0) – переход на полностью автоматизированное цифровое производство, управляемое интеллектуальными системами в режиме реального времени в постоянном взаимодействии с внешней средой, выходящее за границы одного предприятия, с перспективой объединения в глобальную промышленную сеть Вещей и услуг.

В узком смысле Индустрия 4.0 (Industrie 4.0) – это название одного из 10 проектов государственной Hi-Tech стратегии Германии до 2020 года, описывающего концепцию умного производства (Smart Manufacturing) на базе глобальной промышленной сети интернета вещей и услуг (Internet of Things and Services).

Источник: <http://www.tadviser.ru/>

Кнопка «Бабло»



Путь клиента



Формирование
потребностей



Поиск
решений



Оценка
альтернатив



Принятие
решения



Использование и
оценка продукта



Рекомендация

Как оцифровать Путь клиента?

Мобильный маркетинг
(приложения, реклама, SMS, мессенджеры)

Интернет-маркетинг (SEO, SMM, Email, сайты...)

Аналитика (веб-аналитика, calltracking, CRM-аналитика, BI)

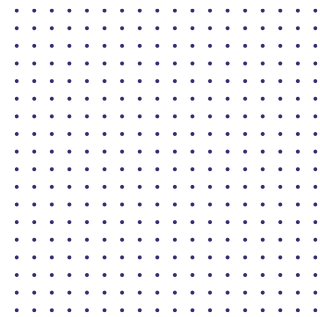


Цифровые продажи
(CRM, Callback, Online-консультанты, электронные КП, чат-боты)

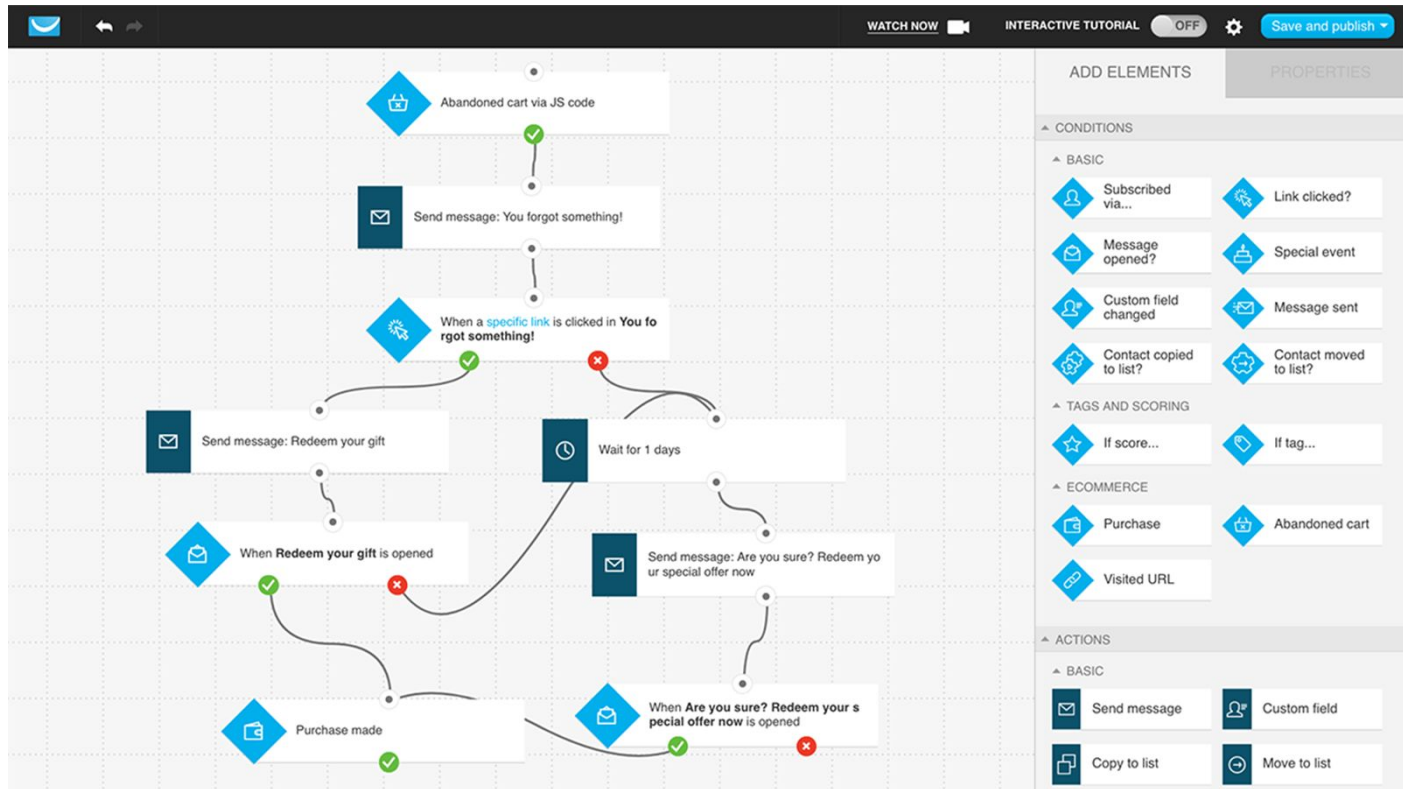
IT системы
(формирование заказов и проверка складских остатков, генераторы дилерских сайтов, генераторы рекламных кампаний, LMS)



**Что уже сейчас неплохо
автоматизируют?**



Автоматические цепочки писем



<https://www.getresponse.ru> <http://mailchimp.com> и другие



Привлечение и прогресс



IT-продукт

Сегменты ЦА: IT-директора и IT-специалисты компаний со штатом 30-500 человек

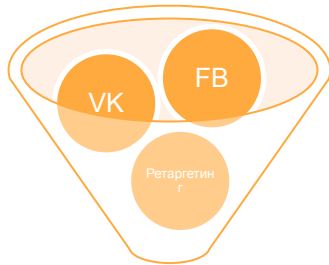
Продукт: Kaspersky «Расширенный»

Откуда тянем аудиторию: таргетинги в социальных сетях Вконтакте, Facebook, ретаргетинг по тем, кто заходил на страницу продукта

Куда тянем аудиторию: лид-магнит страница с 6 ключевыми проблемами, которые будут раскрыты в рассылке

Цель цепочки рассылки: рассказать и проблемах, которые могут быть если не закрыть дырки, которые закрывает Каспер и подвести человека к бесплатной консультации.

IT-продукт



Лидмагнит: Как
выстроить IT-
безопасность

Сразу же

#1 К вам люди в погонах! Что же я им скажу... И как докажу???

+2 дня

#2 Ой! А кто это сделал???

+2 дня

#3 Вне зоны доступа – мы не опознаны, шифруем диски мы, что в общем доступе.

+2 дня

#4 Как обокрали? У нас же супер-дверь!!! Просто в стене дыра. Под грузовик...

+2 дня

Консультация

+2 дня

#6 Я люблю свою работу – я приду сюда в субботу!.

+2 дня

#5 Так много «лишней» памяти на рабочем компе. Отнесу-ка домой!



На что ведем цепочку писем

Генерация лидов из холодной базы
на расширенный пакет по IT-
безопасности.

IT-продукт

Типы писем:

#1 письмо:

К вам люди в погонах! Что же я им скажу... И как докажу???

Названием намекаем на проверки легальности ПО, которые проводят «контролирующие органы»

Описываем такую функцию Расширенного как: Автоматическое обнаружение, учет, инвентаризация программного обеспечения и реестр программ. Они дают системному администратору полную информацию об установленных программах, используемых в корпоративной сети. Например, легко обнаружить несанкционированную установку ПО, превышение количества купленных лицензий (например, приобретено 100 лицензий на MS Office, а установлено на местах уже 137 копий).

#2 письмо:

Ой! А кто это сделал???

Названием намекаем на «Наша Russia»: персонаж-консьерж Людвиг Аристархович, вместо того, чтобы контролировать ситуацию, постоянно узнает о проблемах последним и задает вопрос «А кто это сделал???»

Описываем такую функцию Расширенного как: Возможность разграничить права IT-администраторов в сложных корпоративных сетях. Каждый администратор получает доступ к определенным компонентам консоли управления в соответствии с присвоенной ему ролью. То есть можно поручить администрировать Касперского хоть 10 разным людям – каждый будет отвечать за свои конкретные функции. И никто не напортачит «в чужом огороде», даже если захочет :-)

IT-продукт

#7 письмо:

Вопросы остались? А если найду?

Подводим итоги рассылки, рассказываем о том какие проблемы могут быть и как их можно решить. Предлагаем заказать бесплатную консультацию от нашего специалиста.



Welcome-письмо

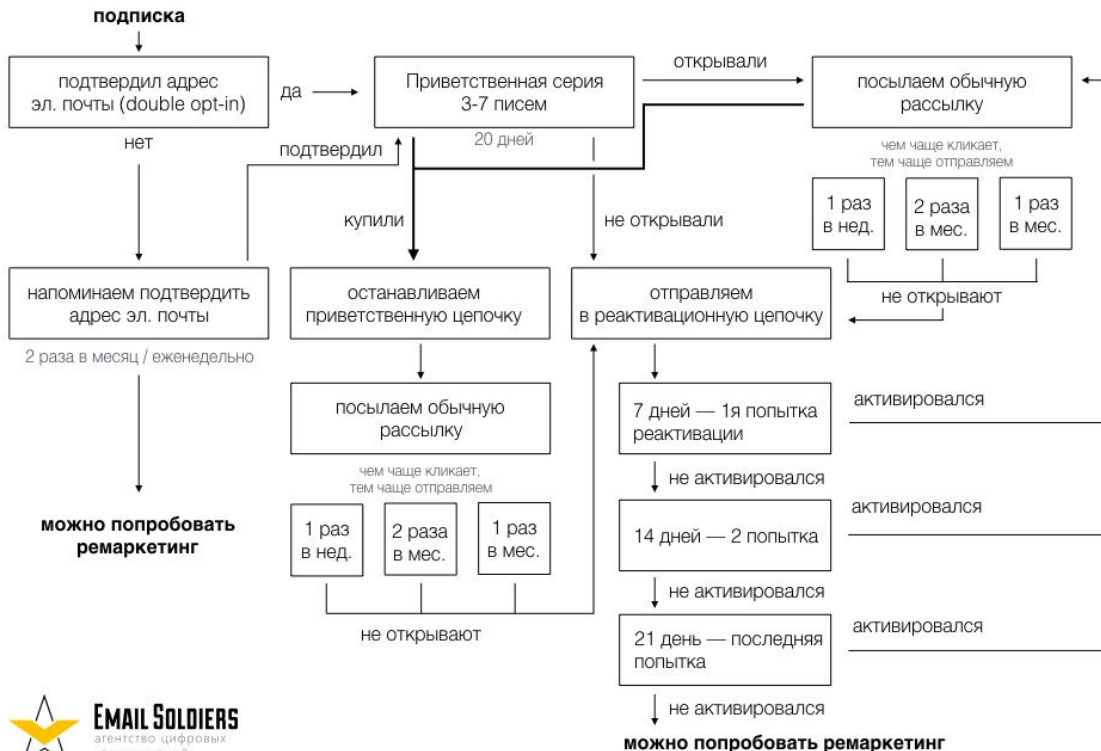


-
1. Приветственное слово представителя компании
 2. Позиционирование вашей компании
 3. Интересные факты из истории компании
 4. Ваша продукция и её особенности (УТП)
 5. Кейсы вашей компании
 6. Отзывы клиентов
 7. Полезный контент или ссылки на него
 8. Приглашение в другие каналы коммуникации
 9. Бонусы для подписчиков

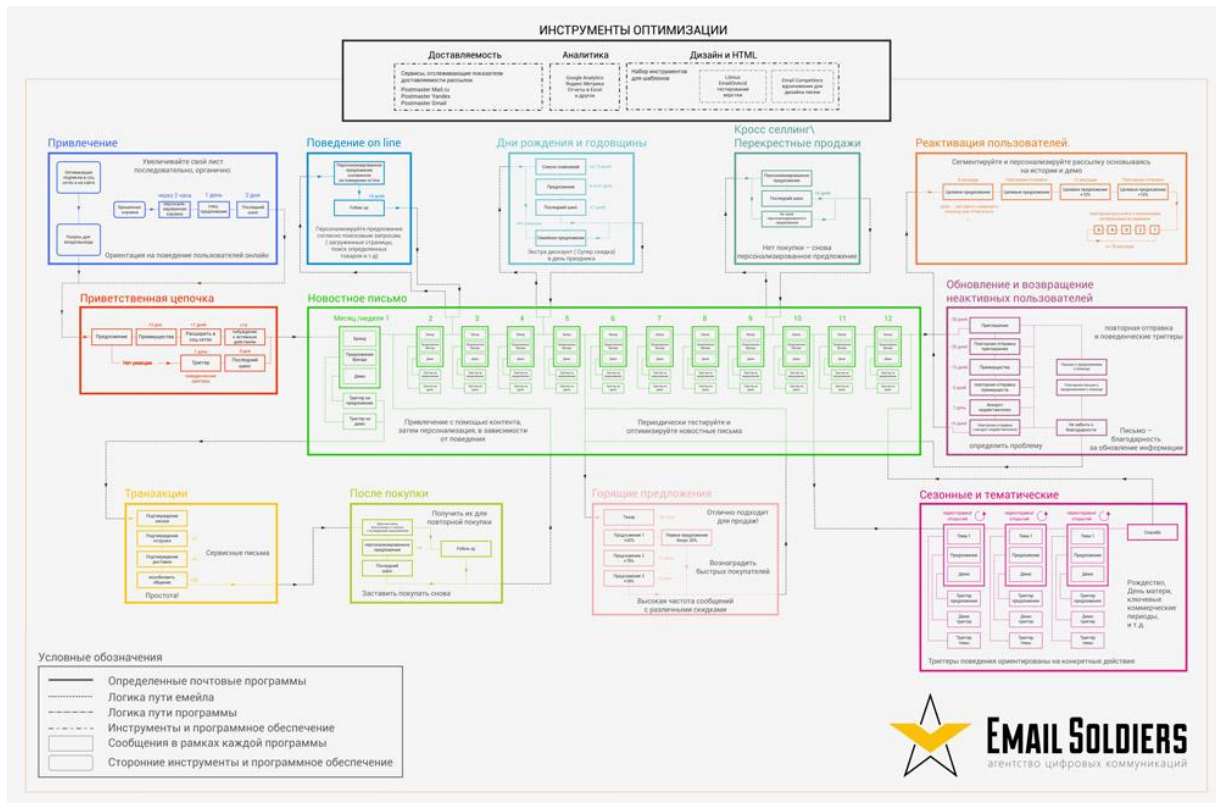
Welcome-письмо пример

Приветственная цепочка писем,
основанная на действиях пользователей

<http://emailsoldiers.ru/blog/trigger-welcome-emails/>



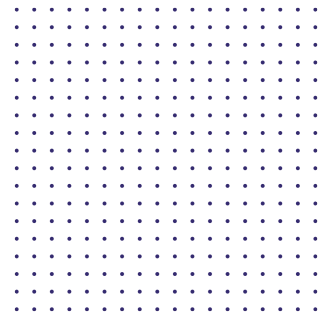
Базовая схема рассылок



http://imgems.ru/ems/email-map/emailsoldiers_schema_rassylok.jpg



**Куда будем заводить клиента
в воронку Email?**



Email-рассылка

Полезный контент по маркетингу

БЕСПЛАТНО

Вы сразу получите:

- 5 статей, 5 видео, 5 кейсов по интернет-маркетингу;
- Тестирование для маркетолога и интернет-маркетолога;
- Videокурс по электронному маркетингу;
- Самую полную в Рунете инструкцию по SEO-оптимизации.

Мы будем присылать:

- Практические статьи про маркетинг;
- Аналитику рынка;
- Пошаговые алгоритмы решения маркетинговых задач;
- Интересные кейсы;
- Анонсы полезных мероприятий по маркетингу.

Годный контент от маркетологов для маркетологов. А также для всех, кто желает разобраться в маркетинге.

Для получения контента
представьте, пожалуйста



Ознакомлен с правилами обработки

[персональных данных](#)

Отправить

Серийная рассылка

СИСТЕМНЫЙ
ЭЛЕКТРОННЫЙ
МАРКЕТИНГ

#СЭМ

Учебная программа: постройте надежную систему интернет-маркетинга за 6 шагов!

Подпишитесь на 6 писем (одно в неделю) и получите пошаговый тактический план для реализации в своей компании. Каждую неделю вы будете получать письма с обучающими видео и статьями, в которых мы сжато и емко рассказали, как поэтапно выстроить систему электронного маркетинга.

6 писем, 10 вебинаров и 30 статей - максимально подробные материалы для начинающих интернет-специалистов, интернет-маркетологов и директоров по маркетингу.

Обучающая программа полностью бесплатна.



Получить 6 обучающих писем бесплатно

Тестирование

Интернет-маркетолог?

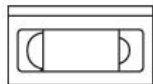
Проверь свои знания!

Мы подобрали вопросы, ответы на которые сможет дать только гуру интернет-маркетинга. Однако, наш опыт показывает, что с тестом справляются лишь 2 из 10 профессионалов.

Рискнёте проверить себя?

Чтобы пройти тестирование, пожалуйста, представьтесь:

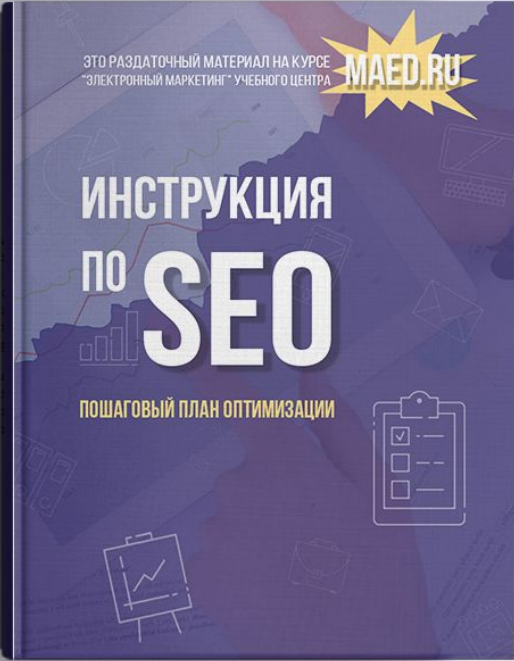
Ознакомлен с правилами обработки [персональных данных](#)



После прохождения теста вы сможете пройти бесплатный видеокурс по интернет-маркетингу!



Методички (White-paper)



ЭТО РАЗДАТОЧНЫЙ МАТЕРИАЛ НА КУРСЕ
"ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТИНГ" УЧЕБНОГО ЦЕНТРА

MAED.RU

ИНСТРУКЦИЯ ПО SEO

ПОШАГОВЫЙ ПЛАН ОПТИМИЗАЦИИ

ИНСТРУКЦИЯ ПО SEO
пошаговый план оптимизации

Напишите свой email, на который мы отправим
«Пошаговый план оптимизации сайта».

Ваше имя


Ваш e-mail

Скачать .PDF

Расскажите друзьям: [f](#) [vk](#) [G+](#) [twitter](#) [mail](#)

Получите самую подробную
инструкцию по оптимизации сайта!

Видеокурс



БЕСПЛАТНЫЙ
Видеокурс по
Интернет-маркетингу

Пройдите **БЕСПЛАТНЫЙ** курс по интернет-маркетингу от профессионалов учебного центра "Маркетинговое Образование"

Введите свое Имя и Фамилию

Введите свой e-mail

Получить доступ к курсу

Ознакомлен с правилами обработки [персональных данных](#)

Спецпроект

Клиент! Проверь агентство на комплексность[?]

Сегодня каждое второе агентство либо комплексное, либо reformatance. А что на самом деле? Можно легко определить реальную квалификацию агентства за несколько минут. Попробуйте!

Проверить

↑ Поделиться



Рабочие стандарты/чеклисты

COMPLETO

МОЙ ОТДЕЛ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

Комплето



Блог

Компаниям с
сетями дилеров

Компаниям с
продуктами B2B

Мы обучаем



+7 (495) 640-89-97

Отраслевой стандарт разработки стратегии интернет-маркетинга и продаж

*Ошибки, правила и нюансы
разработки стратегии*

Запросить предложение

COMPLETO

Так делают в Комплето

Рабочие стандарты/чеклисты

COMPLETO

МОЙ ОТДЕЛ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

Комплето

Блог

Компаниям с сетями дилеров

Компаниям с продуктами B2B

Мы обучаем

+7 (495) 640-89-97

- Продуктовые преимущества конкурента.
- Какие решения дешевле/дороже и почему.

[+ еще пункты](#)

7. Сравнение с аналогичными продуктами конкурентов

Большинство оптовых продавцов на рынке – не производители. Они закупают продукт у производителей, перематывают на своих станках и продают как конечникам, так и мелким оптом.

Мы изучили ваш прайс – на многие позиции цены выгоднее! Это нужно показывать.

	A	р.1 358
	B	р.900
	RS	р.1 240
	D	р.1 200
	AD	р.3 550
	C	р.1 458
	перфоратор	р.300
	метро-инструмент для стен	р.1 270
	метро-инструмент для кровли	р.1 880
	A	р.540
	B	р.388
	C	р.670
	D	р.880
	ММ	р.1 130
	ММ	р.1 130
	ТТ	р.2 120
		р.4 250
	A	р.585
	B	р.430
	C	р.580
	D	р.885
	SM	р.1 520

Средние цены конкурентов

	A	883,58р.
	B	638,40р.
	C	973,35р.
	D	909,30р.
	A	993,51р.
	B	688,59р.
	C	993,51р.
	D	1 026,90р.
	A	923,48р.
	B	561,23р.
	C	793,28р.
	D	739,73р.

Наши цены из прайс-листа от 9.01.2017

16) товары-заменители, их плюсы и минусы:

- Какие товары-заменители или аналогичные услуги наиболее существенно отнимают долю рынка?

РАСПРОСТРАНЕННЫЕ ОШИБКИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ**ПОШАГОВЫЙ ПЛАН РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ:**

1. Сбор исходных данных и аналитика

2. Привлечение

3. Вовлечение и конвертация

4. Удержание

5. Аналитика и сквозная отчетность до продаж

6. Автоматизация маркетинга и продаж

7. Прогностическая модель результатов реализации стратегии

8. Медиаплан и смета реализации стратегии

Запросить предложение

COMPLETO[К началу](#)

Исследования

ИССЛЕДОВАНИЕ
КОМПЛЕКСА
ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

НА РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ 2016-2017

Первое в России исследование
интернет-маркетинга застройщиков
Москвы и Московской области



ЧИТАТЬ

ИНТЕРЕСНЫЕ
ФАКТЫ

ЧТО НУЖНО ЗНАТЬ
ПРО НАШЕ
ИССЛЕДОВАНИЕ:

САМОЕ
МАСШТАБНОЕ

570 САЙТОВ

САМОЕ
ДЕТАЛЬНОЕ

50+ ПАРАМЕТРОВ
ОЦЕНКИ

САМОЕ
АКТУАЛЬНОЕ

ДАННЫЕ **2016-2017**

Геймификация учебного контента

COMPLETO

МОЙ ОТДЕЛ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

Комплето

Блог

Компаниям с сетями дилеров

Компаниям с продуктами B2B

Мы обучаем

+7 (495) 640-89-97

Войдите для начала работы



СИСТЕМНЫЙ ЭЛЕКТРОННЫЙ МАРКЕТИНГ ОТ КОМПЛЕТО

ПРОКАЧАЙ СВОИ ЗНАНИЯ!

Мы собрали все наши обучающие проекты в одном месте, чтобы вы могли стать настоящими джедаями интернет-маркетинга.

Что надо делать?

1. Изучайте проекты
2. Получайте медальки и уникальные бонусы
3. Прокачайте свой уровень знаний интернет-маркетинга!

Обязательно авторизируйтесь, чтобы сохранить свой результат на другом устройстве!

Расскажите друзьям:     



Идеи для ваших лидмагнитов

Оставьте заявку
на бесплатную консультацию

Ваше имя*

Ваш телефон*

Ваш вопрос

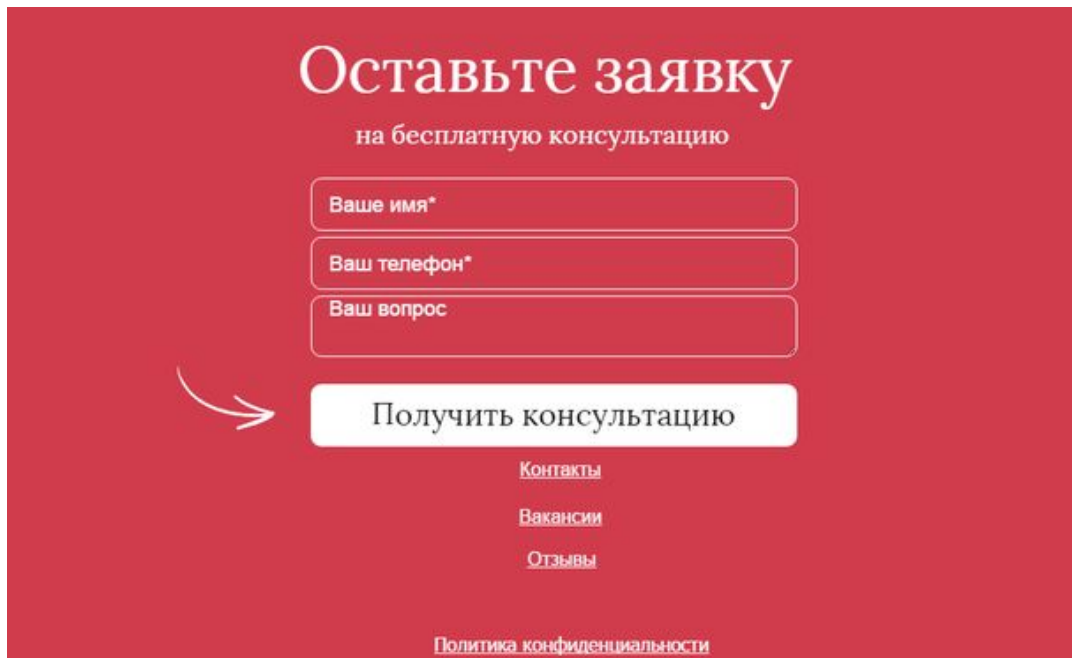
Получить консультацию

[Контакты](#)

[Вакансии](#)

[Отзывы](#)

[Политика конфиденциальности](#)



<http://lpgenerator.ru/blog/2016/09/01/101-lid-magnit-dlya-lyuboj-stadii-marketingovoj-voronki-chast-1/>

<http://lpgenerator.ru/blog/2016/09/02/101-lid-magnit-dlya-lyuboj-stadii-marketingovoj-voronki-chast-2/>

<http://lpgenerator.ru/blog/2016/09/08/101-lid-magnit-dlya-lyuboj-stadii-marketingovoj-voronki-chast-3/>

<http://lpgenerator.ru/blog/2016/09/15/101-lid-magnit-dlya-lyuboj-stadii-marketingovoj-voronki-chast-4/>

Приглашение из CRM

... ЕЩЕ СОХРАНИТЬ

☰ 🕒 🔍

19.07.2016 16:19, Михаил Афанасьев на +791099... 00:00 🎧 ⬇️
Не дозвонился

✓ 18.07.2016, 17:13, Михаил Афанасьев В [Имя] Илья
Связаться с клиентом
Результат: Не берёт трубку
18.07.2016 17:13, Михаил Афанасьев на +791099... 00:00 🎧 ⬇️
Не дозвонился

✓ 08.07.2016, 14:29, Михаил Афанасьев В [Имя] Илья
Связаться с клиентом
Результат: сбрасывает трубку

🕒 04.07.2016, 11:05, Михаил Афанасьев В [Имя] Илья
Новый этап: Этап продаж

✓ 04.07.2016, 11:04, Михаил Афанасьев В [Имя] Илья
Связаться с клиентом: попробовать дозвониться
Результат: Не берёт трубку, не отвечает на звонок

✓ 29.06.2016, 11:12, Михаил Афанасьев В [Имя] Илья
Связаться с клиентом: попробовать дозвониться
Результат: Не получается связаться. Звонить дальше.

Виджеты

facebook

Похожие люди в Facebook

Показать все результаты
Всего 64 Результатов

MailChimp

skiy@ya.ru

Рассылка NIMA A поток 5 2...

Клиенты Комплекто (отказники)

skiy@ya.ru

Общая Дешеша от Комплекто

skiy@ya.ru

ГОД СЭМ

skiy@ya.ru

Анкета при покупке



МОСИГРА

Анкета

По которой мне дадут
карту Мосигры

Имя и фамилия:

.....

Мой телефон:

Я могу называть свой номер вместо показа карты

Мой e-mail:

Присылать мне новости о скидках и лучших играх (примерно 3 раза в месяц)

Дата рождения: / /

Я знаю про интернет-магазин

Я видел сайт mosigra.ru

Мне нравится, что у вас открывают коробки с играми

Я бы порекомендовал магазин своим друзьям

Я бы заглянул сюда следующий раз, когда искал бы подарок:

Своей половинке

Другам

Детям

Коллегам

или

Игру в дорогу

Игру на вечеринку

Подвижную летнюю игру

Оценивая магазин Мосигра по пятибалльной шкале, я ставлю, потому что:

.....

Сегодня: / /

И я даю согласие на обработку своих персональных данных.

Подпись:

Визитки с конференции



Нетворкинг
Конкурсы
Обмен на контент

QR-код



Визитки

Буклеты

Слайды презентаций

С планшета или смартфона



MailChimp Subscribe

Collect email addresses in person at a storefront or conference with MailChimp Subscribe. Store them locally on your iPad or Android tablet, even when you're not online.

Flexible design tools

MailChimp Subscribe's design tools make it easy to customize your form and showcase your brand's personality. Show off your logo, choose your layout, use one of our built-in backgrounds or your own image, and customize your text.

Manage and sync subscribers

When you connect to the internet, MailChimp Subscribe will automatically push new subscribers to your list—even to specific groups. You can also review all additions before syncing, and export the list right from the app.

Multitask on a single device

Multiple accounts or forms? No problem. Manage different teams or A/B test different styles, all on the same tablet. You can even protect your forms with a passcode. Best of all? The entire process just takes a few taps.

Download For iOS

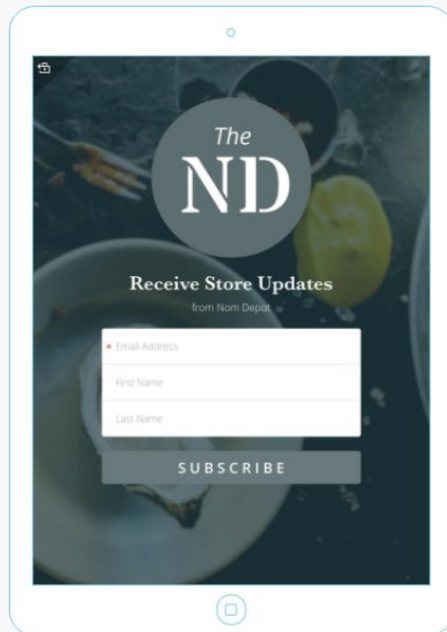
iOS 7.0+

MailChimp account

Download For Android

Android 4.0+

MailChimp account



<https://mailchimp.com/features/mailchimp-subscribe/>

SMS-рассылка по своей базе



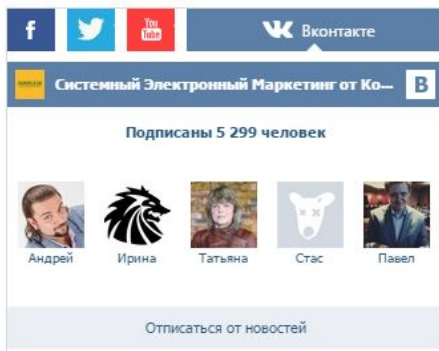
Простая форма на сайте



СЛЕДУЮЩИЙ
ВЕБИНАР
УЖЕ СКОРО!

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

Соцсети



Icons for Facebook, Twitter, YouTube, and VKontakte.

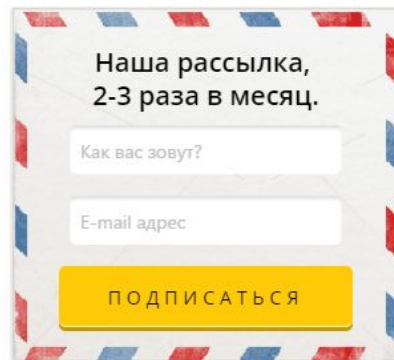
Системный Электронный Маркетинг от Ко... В

Подписаны 5 299 человек

Андрей Ирина Татьяна Стас Павел

Отписаться от новостей

Депеша от Комплекто



Наша рассылка,
2-3 раза в месяц.

Как вас зовут?

E-mail адрес

ПОДПИСАТЬСЯ



Виджеты на сайте



ЭТАПЫ НАШЕЙ РАБОТЫ

За годы работы по системе мы сформировали четкую последовательность действий, чтобы получить результат. Предлагаем вам не изобретать велосипед, а воспользоваться нашим опытом.



РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

- Сбор данных о компании: бизнес-цели, позиционирование, УТП
- Детальная сегментация аудитории
- Изучение интернет-спроса
- Анализ конкурентов в интернете
- Аудит текущего сайта и рекламных кампаний
- Разработка и презентация стратегии
- Построение достоверных прогнозов отдачи от стратегии в деньгах!

Делится от Completo



Хотите получать полезную информацию про электронный маркетинг?

Введите свое имя

Введите свой e-mail

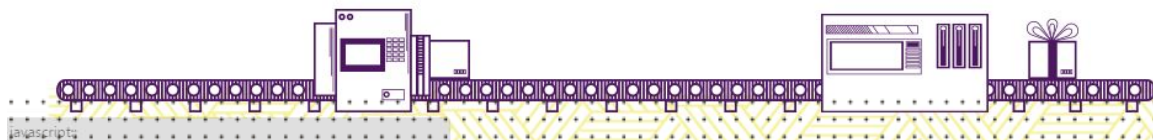
ПОДПИСАТЬСЯ

Системный электронный маркетинг в сегменте ...

Системный электронный маркетинг для B2B

Андрей Гавриков

COMPLETO



Вставкой в контенте

P.S. Вы установили онлайн консультант на сайт — вы прибавили себе работы!

Вы загрузили кого-то из сотрудников, сделав их ответственными за общение на сайте. Вам нужно следить за тем, как сотрудники общаются с клиентами, вам нужно придумать цели и задачи для консультанта и каждого сотрудника, а еще придумать, «как это посчитать». Вам нужно периодически оценивать эффективность и общий прямой и косвенный вклад онлайн-консультанта в продажи.

Как жаль, что никто еще не нашел «волшебной пилюли» для маркетинга.

Директор по развитию ВТК Велес
Копаница Виктор
prveles@ya.ru

Подписаться

Топпер

Бесплатный вебинар "Аналитика продаж для всех размеров бизнеса" Время и дата ивента: 11 августа 12:00-14:00

[Зарегистрироваться](#)



Елена
Трофимова



Назым Кушиев



Виктор Опешко



Антон Лобинцев



Сегал Олег



Кисьова Мария



Синельщиков
Михаил

генеральный директор Sky-Logic

Выпускники NIMA в России работают в компаниях:



Pop-up окно

Хочешь выстроить лучший digital-маркетинг в своей компании?

Запишись на экспресс-аудит маркетинга, подбор обучения от нашего консультанта и получи чек-лист digital-директора на почту

Записаться на консультацию

Нажимая на кнопку, вы соглашаетесь с



Виджеты



<https://popmechanic.ru/>



<https://witget.com/>



<http://www.carrotquest.io/>

Онлайн-консультант



Отправьте нам сообщение

Оставьте свое сообщение в этой форме, и мы получим его на e-mail и обязательно ответим!

Ваше сообщение*

Ваше имя

Ваш телефон

Ваш E-mail*

Отменить

ОТПРАВИТЬ

Баннер

Вы ещё
на грядках?
А Налоговый
кодекс уже
изменился!


ПОЛУЧИТЬ ИЗМЕНЕНИЯ




Баннер

Полный Драйв Консалтинг
что делать? консалт
консультационный информационный центр*

Услуги для бизнеса ▾ Контакты ▾

 Купить КонсультантПлюс

Свяжитесь с нами | Личный кабинет


 **КонсультантПлюс**
надежная правовая поддержка

О продукте ▾ Услуги и поддержка ▾ Полезные материалы ▾ Выбрать систему ▾

+7 (495) 241-87-29
пн-чт 9:00 - 18:00 Москва ▾

Вы ещё на грядках? А Налоговый кодекс уже изменился!

Закажите комплект документов
с комментариями экспертов!



Заполните заявку

В Вашей компании установлен
КонсультантПлюс?

Да Нет

Укажите Ваш налоговый режим:

ОСНО Спецрежим

Имя

Телефон

E-mail

Получить бесплатно

Подписаться на новости законодательства
Принимая пользовательское соглашение

И узнайте:


- ✓ В каком виде нужно получать документы от налоговиков?
- ✓ За что теперь могут заблокировать расчетный счет?
- ✓ Какие пояснения в рамках «камералки» будут считаться непредставленными?
- ✓ Что изменилось в порядке обжалования решения налогового органа?
- ✓ Как теперь проще и дешевле проверить своего контрагента?

Не упустите самое главное!



Получить бесплатно

О компании

Контакты
Линия консультаций
Издания
Карта сайта



Установите приложение
«Что делать? Если!»



 

*По качеству обслуживания Клиентов

Подбор системы КонсультантПлюс

КонсультантПлюс: бухгалтер
КонсультантПлюс: бюджетные организации
КонсультантПлюс: юрист
КонсультантПлюс: Руководитель
Конструктор договоров
КонсультантПлюс: сайт разработчика

Устанавливайте мобильное приложение
«Что делать? Если!»





*По качеству обслуживания Клиентов

Сервис

Персональный консультант
ПравоWeek
Обучение пользователей
Практические семинары
Что делать ТВ

+7 (495) 241-87-29

© 2016 «Что делать? Консалт» Сайт КонсультантПлюс. Все права защищены.


Регистрация на ивент

отследить все...
л продаж, д...
ойств и зво...

Выберите тип билетов: ✕

Тип билета	Цена	Кол-во
Входной билет	бесплатно	1 ▾

Вы выбрали 1 билет

Продажа билетов через  TimePad

Е-mail *

Фамилия *

Имя *

Я хочу получать дайджест интересных событий от TimePad

Зарегистрироваться

Продолжая регистрацию, вы подтверждаете свое согласие с условиями Пользовательского соглашения и Договором оказания услуг по организации мероприятия.

Поля, отмеченные звездочкой (*), нужно обязательно заполнить

На странице компании

The image shows a Facebook page for 'Completo - Системный Электронный Маркетинг'. The page header includes the company name in the search bar, a profile picture of a man named 'Андрей', and navigation links for 'Главная 1', 'Сообщения', 'Уведомления 3', 'Статистика', 'Инструменты для публикации', 'Настройки', and 'Помощь'. The main content area features a large yellow banner with the text 'ВАШ ОТДЕЛ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА' and an illustration of people interacting with a laptop. Below the banner are buttons for 'Нравится', 'Сообщение', and 'Свяжитесь с нами'. A section titled 'Депеша от Комплекто (интересная email-рассылка, выходит 2 раза в месяц)' contains a form with fields for 'Email адрес' and 'Имя', both marked as required, and a 'Subscribe' button. The left sidebar lists navigation options: 'Главная', 'Информация', 'Видео', 'e-рассылка' (highlighted), 'Заходите на наш сайт', 'Мероприятия', 'Отметки «Нравится»', 'Заметки', 'Фото', 'Услуги', and 'Видео'.

Completo - Системный Электронный Маркетинг
@complete.ru

Главная
Информация
Видео
e-рассылка
Заходите на наш сайт
Мероприятия
Отметки «Нравится»
Заметки
Фото
Услуги
Видео

ВАШ ОТДЕЛ ЭЛЕКТРОННОГО МАРКЕТИНГА

Нравится Сообщение Еще

Свяжитесь с нами

Депеша от Комплекто (интересная email-рассылка, выходит 2 раза в месяц)

Email адрес * обязательные поля

Имя *

Subscribe

Публикация в социальных сетях



Дмитрий Норка.

4 февраля · 🌐

✉ Связаться с нами

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА МОЮ [РАССЫЛКУ](#) "ЕЖЕНЕДЕЛЬНЫЕ СОВЕТЫ ПО ПРОДАЖАМ" <http://www.norca.ru/dmitry-norca/about/>



👍 17

Комментарии: 2 · Перепосты: 2 · 452 просмотра

👍 Нравится

💬 Комментарий

➦ Поделиться

Став друзьами



Twitter lead generation card

Пользователю не
надо вносить свой
email

Можно интегрировать напрямую с Mailchimp

<http://kb.mailchimp.com/integrations/twitter/grow-your-list-with-twitlers-lead-generation-card>

Facebook lead form



Рекомендовать друзьям



Комаркетинг





Email-маркетинг для дожима



Выбираем сегменты по возражениям

- Дорого
- Не сезон
- Нет ответственного
- У ваших конкурентов лучше
- Денег в принципе нет
- Хотим большую скидку
- Хотим большую отсрочку
- Нас все устраивает

Прорабатываем возражения



Приглашение из CRM

Полезный контент перед звонком

Советую подписаться

<http://swotme.ru/>

Как создать рассылку в GetResponse

<https://www.getresponse.ru/getresponse-academy/email-course>



Как создать рассылку в Mailchimp

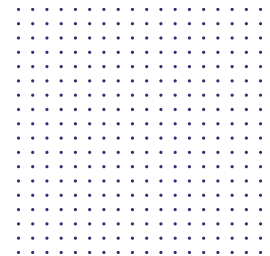
<http://texterra.ru/blog/kak-sozdat-pochtovuyu-rassylku-v-mailchimp-rukovodstvo-dlya-nachinayushchikh.html>

Чатботы

<https://manychat.com> – для ФБ

<https://intellectdialog.com/> - для всех мессенджеров

Как завести клиентов в соцсетях в воронку?



Исследования



Чеклист



Презентации экспертов



Кейсы



С вебинара



Цепочки в чатботе

<https://miro.com>

Цепочки



Цепочки в чатботе

<https://miro.com>

Цепочки



Настройка чатбота ManyChat

<https://netpeak.net/ru/blog/kak-poluchit-kontakty-kliyentov-v-facebook-s-pomoshch-yu-chat-bota-manychat/>

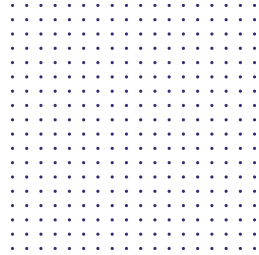


Настройка чатбота Manychat

<https://manychat.com/course>



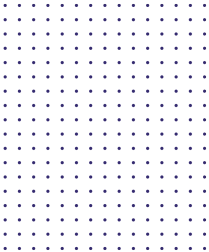
Автоворонки в рекламных сетях



<https://www.salesfarm.ru/>



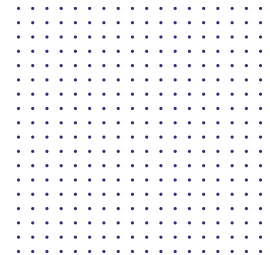
Автоворонки с посетителями сайта



<https://www.carrotquest.io>



Системная работа с базой



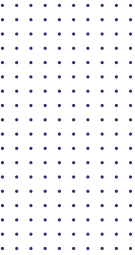
Лендинги пачками

<http://tilda.cc>

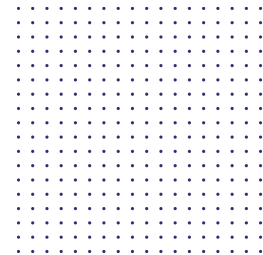


Не только лендинги

<http://lpgenerator.ru>



Онлайн-ивенты



<http://www.etutorium.ru>



АВТОЗВОНИЛКИ

<https://zvonobot.ru/>

Воронка покупателей





Ретаргетинг для дожима



Выбираем сегменты по возражениям

- Дорого
- Не сезон
- Нет ответственного
- У ваших конкурентов лучше
- Денег в принципе нет
- Хотим большую скидку
- Хотим большую отсрочку
- Нас все устраивает

Прорабатываем возражения



Выгружаем базу клиентов



Загружаем в рекламные кабинеты



Промокоды и спецусловия



Креативы под каждый сегмент и стадию

Баннеры по стадиям

Под каждый запрос
человека к поисковым
системам есть свой
баннер, который
устанавливает стадию.

Специальные страницы по стадиям на сайте

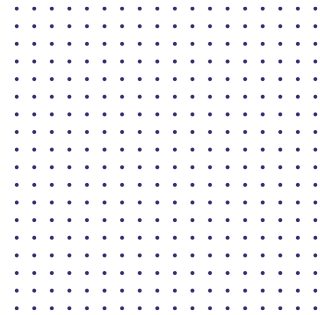
Под каждую стадию есть
своя страница со статьей,
описывающей
выбранный вопрос.

Видео по стадиям

Под каждую стадию готовится видео ролик, раскрывающий суть и решающий проблемы человека.



Отслеживание отправки коммерческих предложений



Плагин для почтовых клиентов



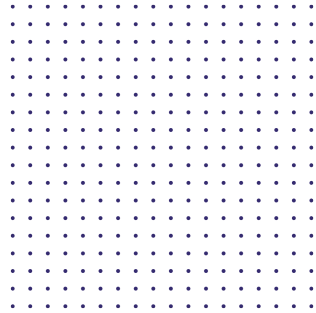
Специализированные сервисы

<https://salespilot.ru/>

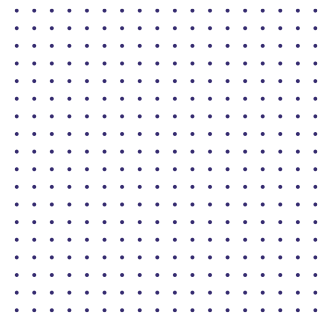
<https://b2bfamily.com/>



А когда нет типовых решений?



Кейс #1



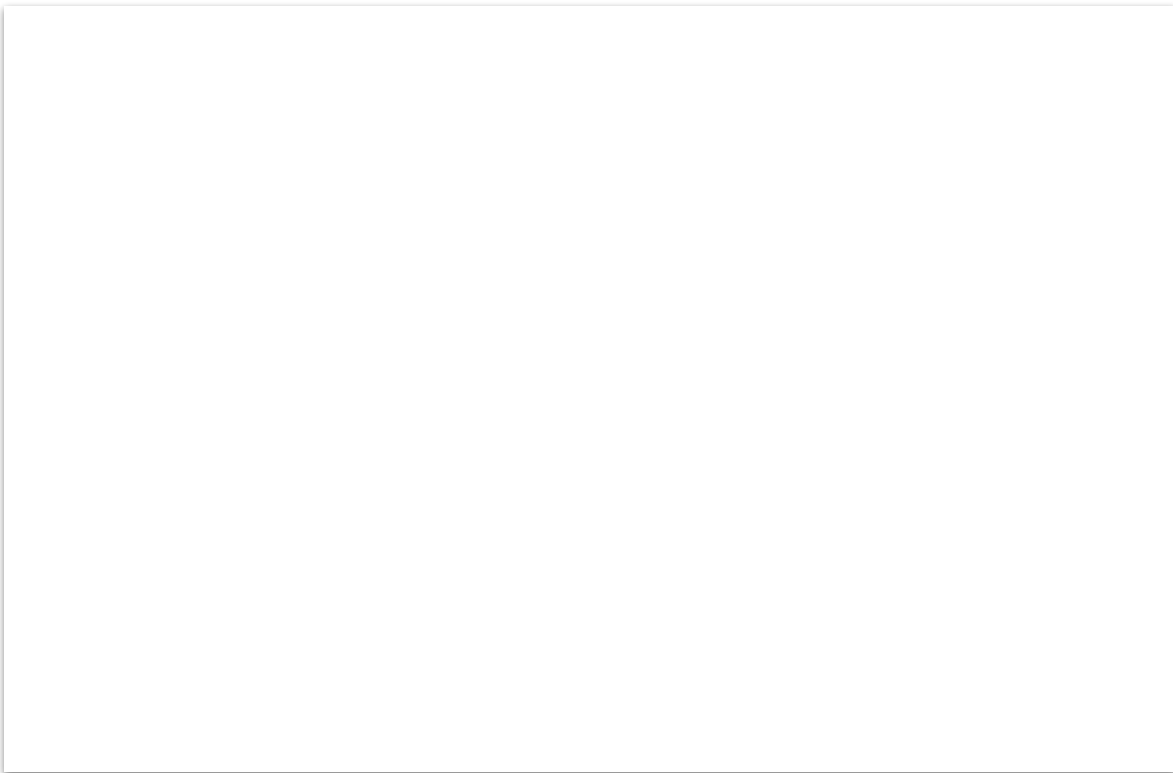
Проблемы

- сайт производителя для продаж не подходит;
- дилеры теряют переданные заявки;
- дилеры переключают потенциальные заявки на бренды конкурентов;
- нет контроля качества обслуживания дилером конечных клиентов;
- нет единой системы аналитики



Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. Распределение заказов по дилерам
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах



Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. Распределение заказов по дилерам
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Расположение, IP, цены, качество сервиса → система переводит заявки

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. **Единая система связи с клиентами**
4. Распределение заказов по дилерам
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Автосоединение дилера с клиентом, номер скрыт до звонка, запись разговора

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. **Распределение заказов по дилерам**
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Задаём ассортимент дилеров

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. **Распределение заказов по дилерам**
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Весь список заказов

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. **Распределение заказов по дилерам**
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Детали заказа: у кого он в работе

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. **Распределение заказов по дилерам**
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Детали заказа: состав

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. **Распределение заказов по дилерам**
5. Стратегия распределения заказов
6. Информация о заказах

Детали заказа: коммуникация

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. Распределение заказов по дилерам
5. **Стратегия распределения заказов**
6. Информация о заказах

Рейтинг по условиям работы, отзывам, качеству работы, наличию, сертификации, обучению

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. Распределение заказов по дилерам
5. **Стратегия распределения заказов**
6. Информация о заказах

Предпочтение — лучшим

Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. Распределение заказов по дилерам
5. **Стратегия распределения заказов**
6. Информация о заказах

Система оповещений дилеров

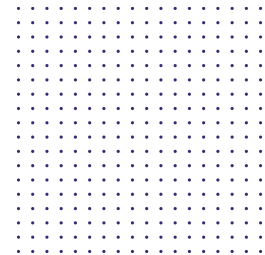
Реализация кейса

1. Сбор информации о дилерах
2. Автоматический подбор нужного дилера для заявки
3. Единая система связи с клиентами
4. Распределение заказов по дилерам
5. Стратегия распределения заказов
6. **Информация о заказах**

Статусы операций до продаж

ИТОГИ

1. Оцифровка воронки продаж производителя
2. Контроль качества работы дилеров
3. Повышение лояльности дилеров
4. Сокращение времени обработки заявки
5. Прирост региональных продаж



Проблемы

- нельзя сделать каталог: миллионы вариантов конфигураций;
- дилеры не видят остатки;
- проблема с выставлением счетов;
- дилеры оформляют заказы в Excel;
- нет оповещений дилеров о новинках, акциях;
- проблемы с оформлением заказов от субдилеров;
- субдилеры и дилеры не знают статусы своих заказов

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. Выставление счетов
4. Обработка заказов
5. Новости
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

Экспорт складской таблицы в 1С + выгрузка на сайт

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. Выставление счетов
4. Обработка заказов
5. Новости
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

Остатки теперь тоже в работе

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. **Выставление счетов**
4. Обработка заказов
5. Новости
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

*Автоматизация платёжных документов + учёт
частичных оплат*

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. Выставление счетов
4. **Обработка заказов**
5. Новости
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

Автоматизация + история заказов

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. Выставление счетов
4. Обработка заказов
5. **Новости**
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

Замена рассылки + статистика прочтений по дилерам

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. Выставление счетов
4. Обработка заказов
5. Новости
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

Заказ со склада дилера, подключение к глобальному сток-центру

Реализация кейса

1. Конфигуратор заказа
2. Система бронирования заказов
3. Выставление счетов
4. Обработка заказов
5. Новости
6. Кабинет субдилера
7. Статусы заказов

Частично готовые заказы с производства дилеры переводят в доставку

ИТОГИ

1. Сокращено время поставки
2. Исключены заказы на несуществующие позиции
3. Доступна информация о каждом заказе и его составе
4. Стимулирование сбыта остатков
5. Аналитика эффективности работы дилеров
6. Оптимизация работы персонала

Проблемы

- нет контроля дилеров;
- сложно продвигаться в регионах
- сайты дилеров низкого качества
- телефония не позволяет интегрироваться с типовыми CRM

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

*Количество менеджеров снизили с 10 до 4 человек,
NPS ↑ на 1,3, пропущенные ↓ с 60% до 6%*

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Переход в карточку клиента, статус звонка, регион

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Тип источника рекламы и тип обращения

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Сквозная связка с GA, карточка клиента подтягивается при звонке

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Быстрый запуск партнёрских сайтов

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Индивидуализация каталога

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Уникальный текст, код и URL II уровня

Реализация кейса

1. CRM для интеграции с телефонией
2. Дилерские сайты

Аналитика по сайтам дилеров: визиты, звонки, заказы

ИТОГИ

1. Решён вопрос регионального продвижения
2. Решена проблема качества дилерских сайтов
3. Дилеры вовлечены в работу с сайтами
4. Статистика по трафику и заказов с сайтов дилеров

Спикер:

Андрей Гавриков

av@completo.ru

www.facebook.com/gavrikov.andrey

www.completo.tv