

# 7 ошибок в коммерческих предложениях, которые лишают продаж

Галынская Юлия

# Юлия Галынская



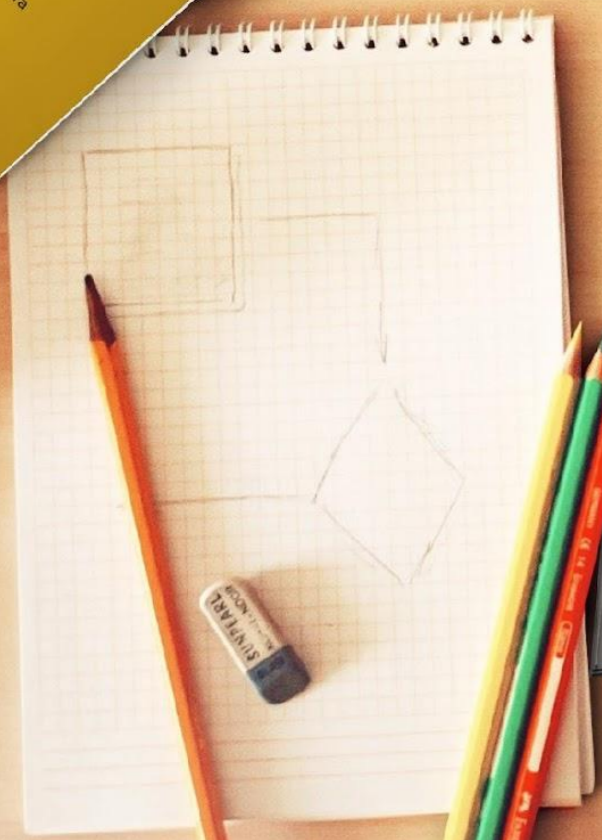
- Руководитель Студии продающих текстов и рекламных материалов Юлии Галынской
- Совладелец студии «Веб-мерчандайзинг»
- Автор статей для журналов «Бизнес-эксперт», «Время рекламы» и TimesNet
- Ментор уникальных проектов

# План встречи

**avicar**  
Автомаркет онлайн

Предложение дилера = сделка

Сервис Avicar:  
снижаем расходы  
на привлечение клиента  
без посредников  
платой за результат



8

## За счет чего работает полезная конкуренция на AVICAR?

**Ваше предложение видит только будущий клиент**  
У конкурента нет возможности выполнить классический трюк «наша скидка + бонусы того, у кого дешевле».

**Нет платных рейтингов**  
Поднять позиции можно только с помощью успешных сделок, лояльности клиентов. Тот, кто лидер, тот и на вершине. Здесь топ — синним того, что вам можно доверять.

**Тут главенствует качество**  
Ассортимента, обслуживания, персонала, общения. Кто быстрее, выше, сильнее в искусстве продаж, тот и выиграл битву за клиента.

9

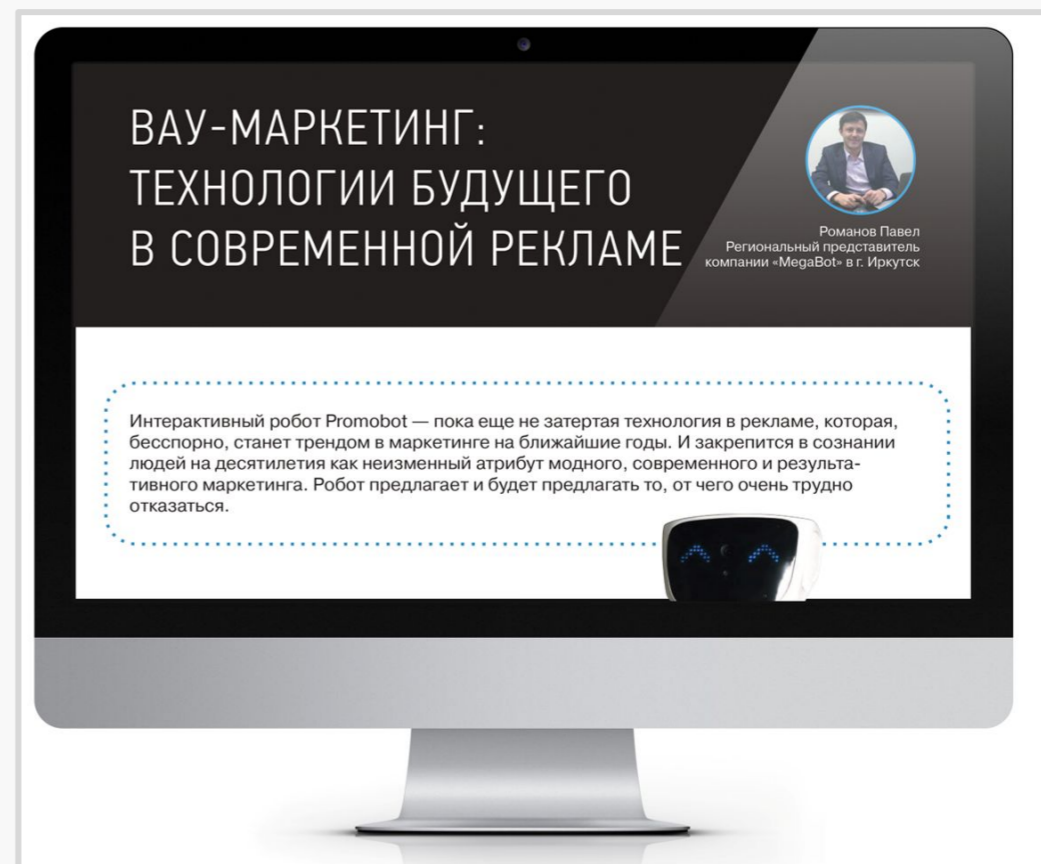
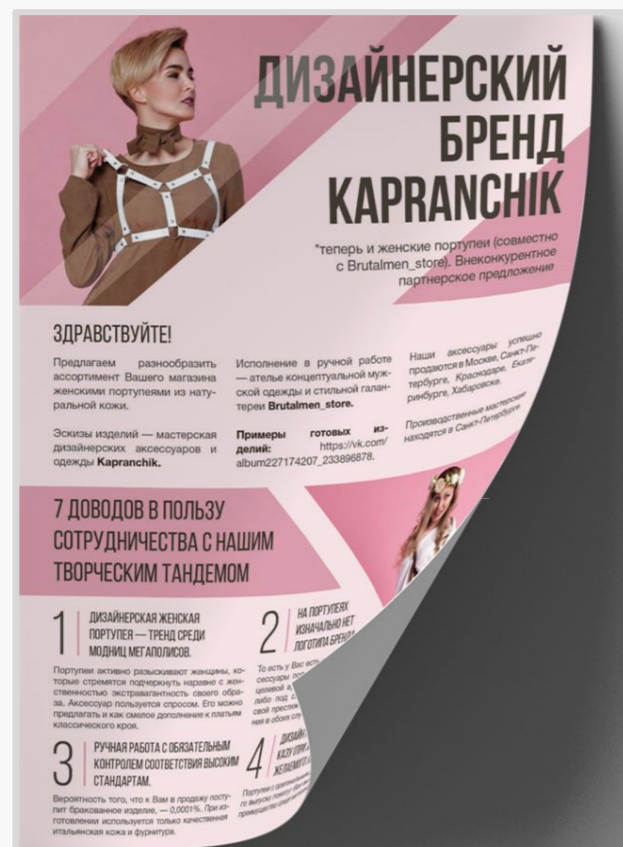
**avicar**

## Как присоединиться к сервису?

- За...
- По...
- За...
- А...
- Б...

# Что такое коммерческое предложение

**Коммерческое предложение (продающая презентация)** — это маркетинговый документ, в котором подробно рассказывается об оказываемой услуге или товаре и адресату предлагается совершить желаемое отправителем действие (приехать в офис компании, позвонить менеджеру, купить товар и др.) здесь и сейчас.



# Для чего нужны КП?

---

## Коммерческое предложение

- Продать товар или услугу
- Провести на следующий шаг продающей цепочки: звонок, встреча, консультация, знакомство с прайсом, расчет заказа
- Рассказать о преимуществах сделки здесь и сейчас
- Озвучить ограниченные предложения

# Где чаще используются?

---

## Коммерческое предложение

- Рассылка по базе ваших клиентов
- Рассылка по договоренности после личного контакта
- Партнерская рассылка

# Коротко о главном

---

Коммерческое предложение отвечает на вопрос «почему выбрать услугу, товар или сделать следующее по цепочке продаж действие здесь и сейчас?»



# Виды коммерческих предложений

подходящие по всем параметрам, и при этом сэкономить от 5 до 30% бюджета.

- При необходимости сформируют заказ на поставку нескольких видов материалов с разных карьеров и площадок в удобное для вас время.
- Самостоятельно решают большинство организационных вопросов и внештатных ситуаций, связанных с поставкой.

## УСЛОВИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Оплата – Доставка – Предоставление документов.

Заказ – по предъявлении копии платежного поручения.

Материалы указаны в Приложении №1 «Прайс». За счет больших объемов предоставляем скидки. У вас есть возможность заказать материалы у нас дешевле, чем напрямую с карьеров.

Принимаем различные формы оплаты, в том числе работаем по спецсчетам.

Индивидуально по каждому объекту.

## УСЛОВИЯ ПО ОБЪЕМАМ ПОСТАВОК

От 1 м3 до 5000 м3 в сутки



### Партнеры в строительной отрасли:

- ▲ ЗАО «СУ-326»
- ▲ ООО «СК Орион Плюс»
- ▲ СПб ГУП «Экострой»
- ▲ ООО ГК «СтройМонтажИнвест»
- ▲ ООО ГК «Монолит»
- ▲ ООО «РосВоенСтрой»



## С ГК «РЕСПЕКТ»

### НАДЕЖНОСТЬ КОМПАНИИ

ГК «Респект» с 2010 года поставляет нерудные материалы по Санкт-Петербургу и ЛО. Благодаря накопленному опыту все риски выполнения вашей работы сведены к минимуму. Более 80 карьеров-партнеров по Санкт-Петербургу и ЛО.



**Объем поставок:**  
до 5000 м3 в сутки



**График работы:**  
24/7



**Автопарк:**  
до 45 единиц транспорта ежедневно работает на линии



**Доставка:**  
в день заказа или по договоренности с клиентом



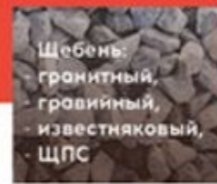
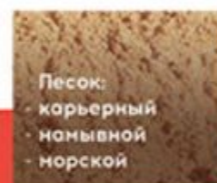
**Всего поставлено:**  
1,8 млн м3 материалов



**Гарантия:**  
четко соблюдаем сроки поставки или компенсируем простой спецтехники на объекте

### АССОРТИМЕНТ И КАЧЕСТВО МАТЕРИАЛОВ

Всегда в наличии:



Все материалы сертифицированы и соответствуют ГОСТу. При необходимости предоставляем пробный объем материала, чтобы вы могли убедиться в заявленном качестве.



Предоставляем все необходимые сопроводительные документы (паспорта и сертификаты).

Приложение №1

### ПРАЙС-ЛИСТ НА ПОСТАВКУ НЕРУДНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Песок карьерный	от 170 р.	Щебень гранитный
Песок морской	от 550 р.	Щебень известняковый
Песок намывной	от 240 р.	ЩПС
Супесь	от 130 р.	Отсев
ПГС	от 180 р.	Булыжник
Керанзит	от 1950 р.	Асфальтная крошка
Растительный грунт	от 350 р.	Вторичные материалы
Вывоз грунта/строительного мусора	от 240 р.	Бой бетона
Справки на утилизацию	от 50 р.	Бой кирпича

Окончательная стоимость материала зависит от:

- ▲ вида самосвалов, которыми можно осуществить доставку
- ▲ местоположения объекта

Принимаем различные формы оплаты. Действует система оптовых и выгодных условий для постоянных клиентов.



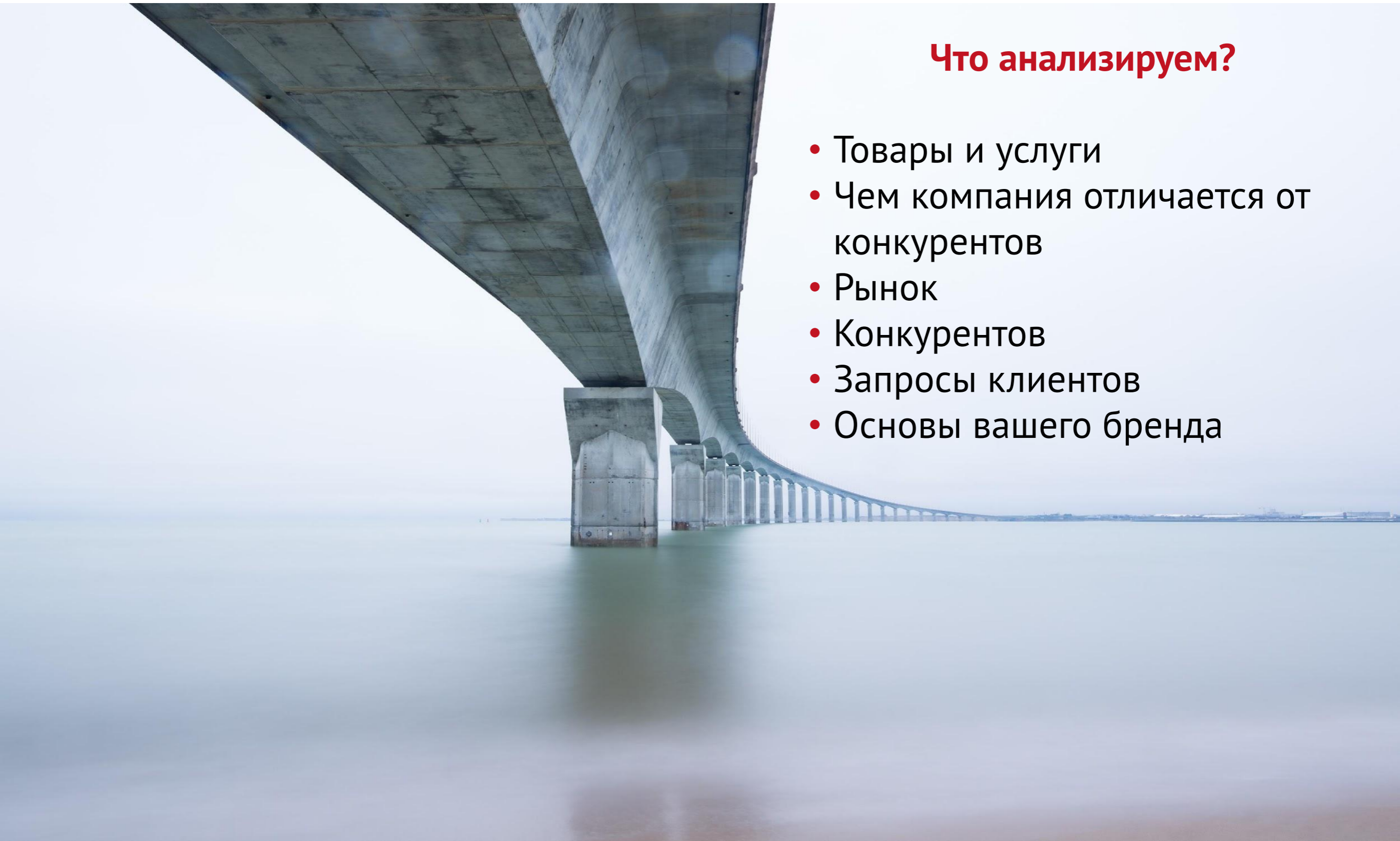


# Подготовительный этап работы над КП

---

## Что анализируем?

- Товары и услуги
- Чем компания отличается от конкурентов
- Рынок
- Конкурентов
- Запросы клиентов
- Основы вашего бренда



# На какие вопросы нужно обязательно ответить в КП

## **Блок «Продажа предлагаемого решения»**

- Что конкретно вы предлагаете
- Цена продукта или услуги и ее обоснование
- Какие выгоды будущий бизнес-партнер от этого получит
- Условия сотрудничества (порядок оплаты, гарантии, сроки поставки, условия доставки)
- Причина начать сотрудничать сейчас (акции, бонусы, привилегии)

## **Блок «Презентация компании»**

- Кто предлагает продукт или оказывает услугу.
- Почему компании стоит доверять (цифры, факты, кейсы, сотрудники, сертификаты, награды и др.).
- Чем компания отличается от конкурентов (технологии, гарантии, сервис и др.).

# Структура коммерческого предложения

---

- Заголовок
- Лид (задача, статистика, вопрос, тест)
- Оффер
- Цена и ценность предложения
- Информация о компании
- Закрытие возражений (долго, дорого, гарантии, порядок оплаты, порядок предоставления документов)
- Призыв
- Постскриптум

# Зачем нужен дизайн КП?

---

- Формирует первое впечатление
- Показывает лицо товара
- Передает энергию команды
- Помогает подчеркнуть важное
- Формирует узнаваемый бренд



# Топ ошибок, которое убивают продажи

---



# Ошибка №1. Продавать как Вася

---

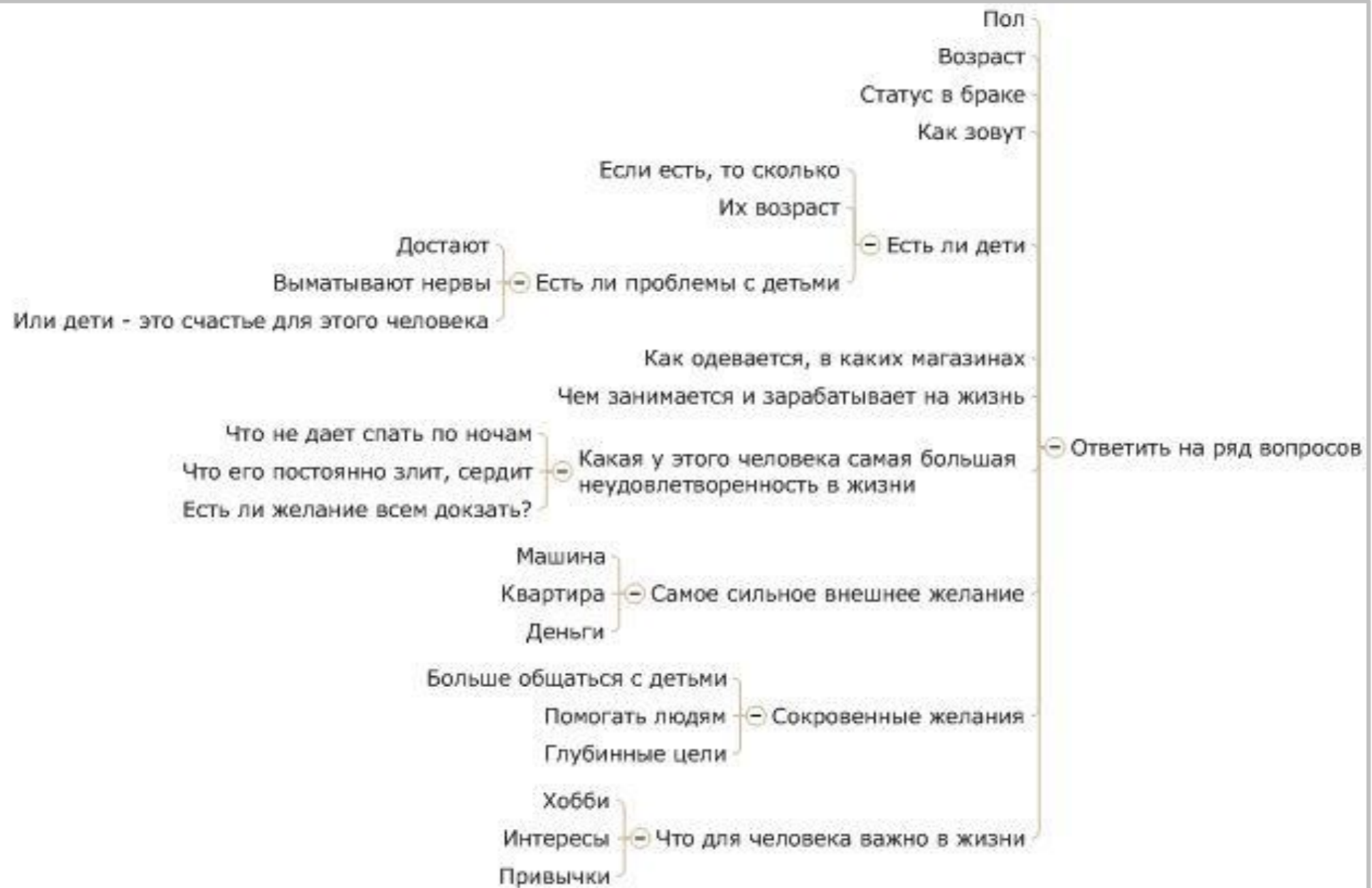


# Ошибка №2. КП, МК – история не нашего романа

- Сложный продукт
- Новый товар (услуга)
- Понятная продажа
- Я = КП, МК



# Ошибка №3. Дружить со всеми





# Ошибка №4. КП – рассказ о компании (продукте) типовой формы



# Ошибка №5. Цена = ценность

---

Желания, по которым совершают покупки:

- Заработать деньги
- Сэкономить деньги, время
- Быть успешным и популярным
- Получить конкурентное преимущество
- Получить удовольствие
- Коллекционировать ценные и редкие вещи
- Привлечь внимание противоположного пола.
- Устранить боль
- Осуществить мечту

# Ошибка №6. Используем одно КП на все случаи жизни

## Виды коммерческих предложений

- Холодное, теплое
- B2B, B2C
- Презентационное, поздравительное, пригласительное и др.

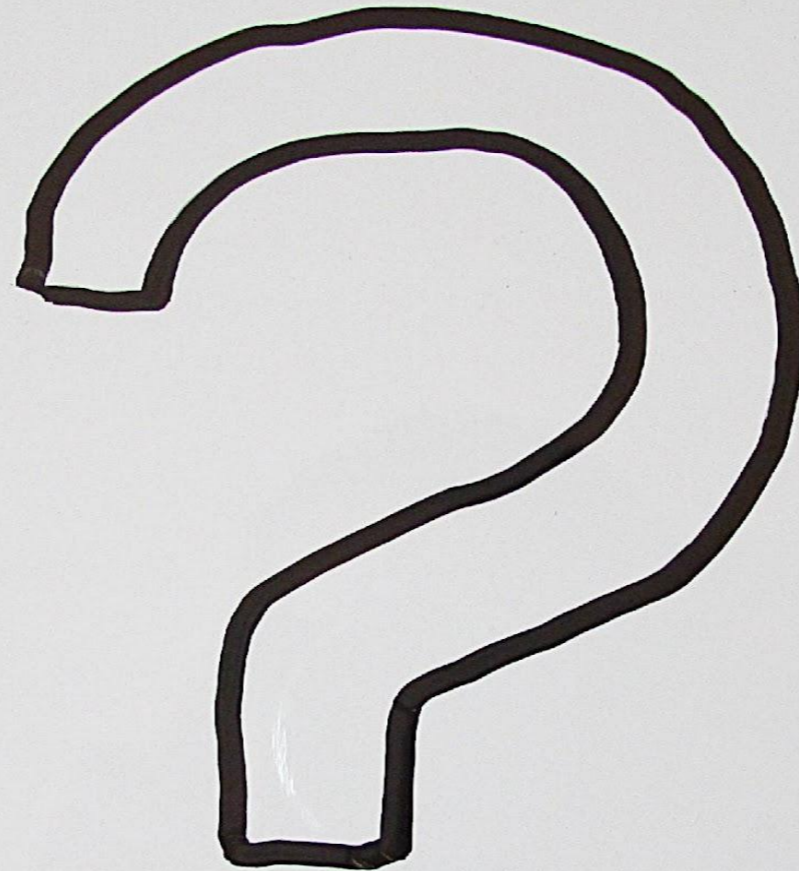
# Ошибка №7. Замалчивать скользкие МОМЕНТЫ

- Цена
- Обоснование цены
- Закрытие возражений
- Призыв к действию



# Время вопросов

---



# Резюме:)

Эффектных и эффективных продаж!

С любовью, Галынская Юлия

