

АВТОРСКАЯ
ШКОЛА ПРОДАЖ



ПРОГРАММА
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

АНТИКРИЗИСНЫЕ ПРОДАЖИ

[Простые приемы в непростое время]

Евгений Орлан

www.atlantbiz.ru



ЗНАКОМСТВО



ЗАЧЕМ ВЫ ЗДЕСЬ?

МОЯ ИСТОРИЯ



- ✓ Провел более 1500+ переговоров на высоком уровне
- ✓ Закрыл сделок на сумму более 10,000,000 \$
- ✓ 13 лет в продажах, 7 лет управления отделами продаж







ДАВАЙТЕ РАЗБИРАТЬСЯ



ЧТО МЕШАЕТ ВАМ БОЛЬШЕ ПРОДАВАТЬ?



5 ВОПРОСОВ НА ПОДУМАТЬ

1. **Вы можете повлиять** на экономическую ситуацию и покупательскую способность клиентов?
2. **Означает ли, что из за кризиса** на рынке больше нет клиентов, которые покупают подобные товары или услуги?
3. **Можете ли вы что то сделать**, чтобы заполучить тех оставшихся клиентов?
4. **Можете ли вы привлечь новых клиентов**, которые раньше покупали более дорогие товары/услуги?
5. **А что вы уже сделали**, чтобы ваши планы продаж выполнялись?



ЧТО ТАКОЕ КРИЗИС?

危机

ВЭЙЦЗИ ПО-КИТАЙСКИ



Время для изменения



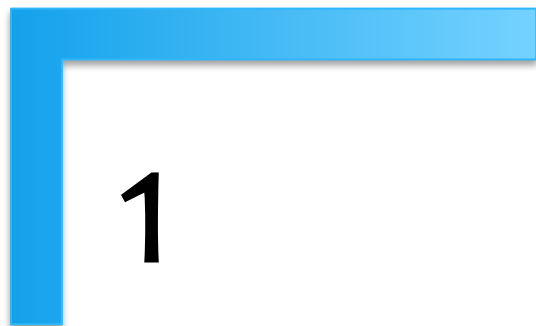
Жизненный опыт



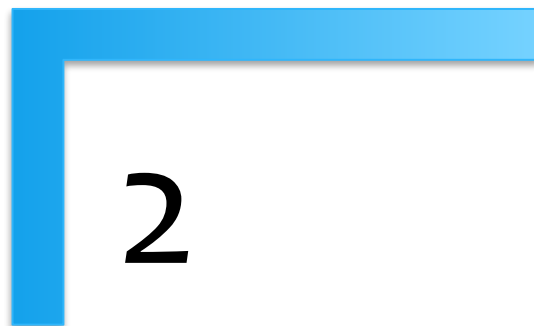
3 ЭТАПА РАБОТЫ С КРИЗИСОМ

$$I = \frac{U}{R}$$

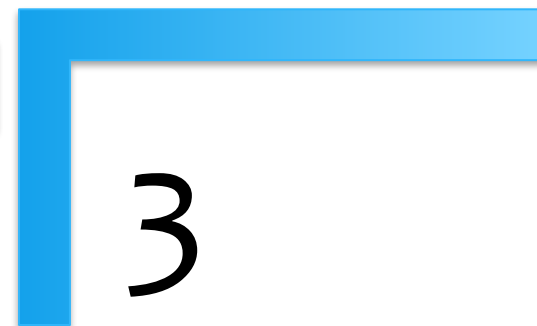
Принятие текущей
ситуации



Определить и
побороть страх



Внедрять
инновации и
удвоить усилия





3 ГЛАВНЫХ ФОКУСА

КАК БОЛЬШЕ ПРОДАВАТЬ В КРИЗИС



№1 – ЧТО ПЕРЕСТАТЬ ДЕЛАТЬ?



УБЕРИТЕ ТО, ЧТО НЕ ПРИНОСИТ ПРИБЫЛЬ.
Пример: Разворот «КБ», мотивация Groupon



№2 – ЧТО ПРОДОЛЖАТЬ ДЕЛАТЬ?



УСИЛЬТЕ ТО, ЧТО РАБОТАЕТ ЛУЧШЕ ВСЕГО
Пример: Атланты консалтинг



№3 – ЧТО НАЧАТЬ ДЕЛАТЬ?



НАЧНИТЕ ТО, ЧТО ДАВНО ХОТЕЛИ СДЕЛАТЬ
Пример: Скрипты ПКФ



7 ПРОСТЫХ ПРИЕМОВ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРОДАЖ



БОНУСЫ ВМЕСТО СКИДОК

Цена

Ценность



Уберите скидки! Повышайте ценность.

Пример: ПКФ



ЧЕМ БОЛЬШЕ, ТЕМ ДЕШЕВЛЕ



Стимулируйте покупать больше сейчас!
Пример: Скидка 15% от 3 билетов, 3 по цене 2



ПАКЕТНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Добавьте ценных опций в пакет!
Пример: Groupon, Школа продаж



ВЫДЕЛЕНИЕ СРАВНЕНИЕМ



Помогите клиенту выбрать из 3-4 вариантов!

Пример: Дни Карьеры



ЛЕСТНИЦА ЦЕН



Начинайте продавать с большего!
Пример: Квестория



БЕСПЛАТНЫЙ ТЕСТ-ДРАЙВ



**Любая цена будет дорогой,
пока не знаешь, за что платишь!**
Пример: Консалтинг



ИНВЕСТИРУЙТЕ И КОНТРОЛИРУЙТЕ



- Что еще?
- Сок большой?
- Возьмите попробовать... очень рекомендую
- Отбивка возражений



ПРОВЕРКА: 5 ОШИБОК ПРОДАЖ

1. Вы знаете КОМУ вы продаете?

У вас есть аватары клиентов?

2. Вы понимаете ЧТО вы продаете?

Вы составили FAB-презентацию?

3. Вы знаете КАК правильно продавать?

У вас есть скрипты? SPIN-вопросы? Шаблоны отработки возражений?

4. Вы КОНТРОЛИРУЕТЕ свои продажи?

Вы считаете воронку продаж и KPI? Есть CRM?

5. Вы ИНВЕСТИРУЕТЕ в продажи?

Сколько ресурсов вы инвестировали в продажи за прошлый месяц?

**404
ERROR**

ОДНА ИЗ ЛУЧШИХ
ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ВСЕХ,
КТО ЗАНИМАЕТСЯ
ПРОДАЖАМИ

atlant.timepad.ru

#МАРАФОНЭФФЕКТИВНЫХПРОДАЖ

МАРАФОН ЭФФЕКТИВНЫХ ПРОДАЖ

30/11

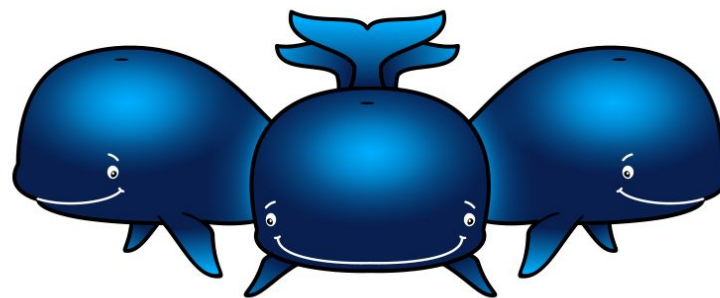
ОТ НОВИЧКА
ДО ПРОФИ



ПРОГРАММА
ЕВГЕНИЯ ОРЛАНА



МОДЕЛЬ ПРОДАЖ АТЛАНТОВ



**3 кита успешных
продаж**

Статистика марафона «Мастер переговоров»

730

заявок на участие в марафоне

103

участника реально вышли
на старт

21

задание на каждый день марафона

13

человек выполнили абсолютно
все условия марафона

8

обучающих вебинаров
от 6 экспертов

1128

человек посетило марафонские
вебинары

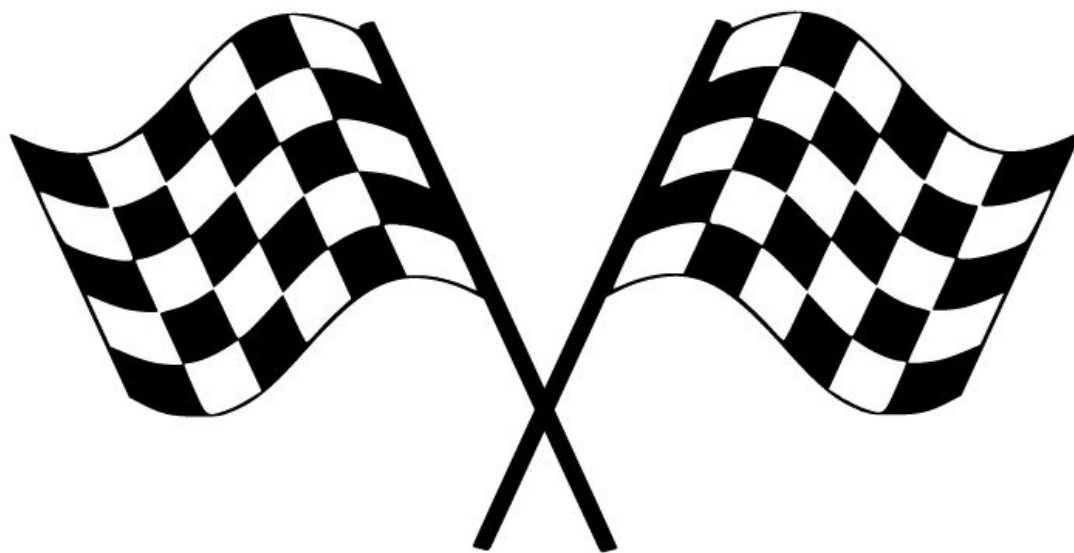
1725

отчетов о выполненных заданиях

#МарафонМастерПереговоров



ЗАДАНИЕ



- Оцените текущий уровень вашей системы продаж. Где у вас есть слабые места?
- Составьте план развития на февраль
- Напишите отчет #МарафонМастерПродаж

АВТОРСКАЯ
ШКОЛА ПРОДАЖ



ПРОГРАММА
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

1. **НАУЧИМ** продавать быстрее и больше
2. **ПОВЫСИМ** конверсию воронки продаж
3. **СОКРАТИМ** цикл заключения сделки
4. **УВЕЛИЧИМ** средний чек
5. **УСКОРИМ** процесс адаптации продавцов

www.vk.com/atlantbiz

www.vk.com/eorlan