



СОРАТНИК

консалтинговая команда

ЛАЙФХАКИ
В2В-ПРОДАЖ 2022

КОПЫЛОВ АЛЕКСЕЙ

Руководитель Консалтинговой Команды
«Соратник»

- Основана в марте 2017 года в Москве
- Направления: построение продаж в B2B-бизнесе, руководство отделами продаж, анализ конкурентного рынка, подбор и адаптация персонала
- Более 50 постоянных партнеров

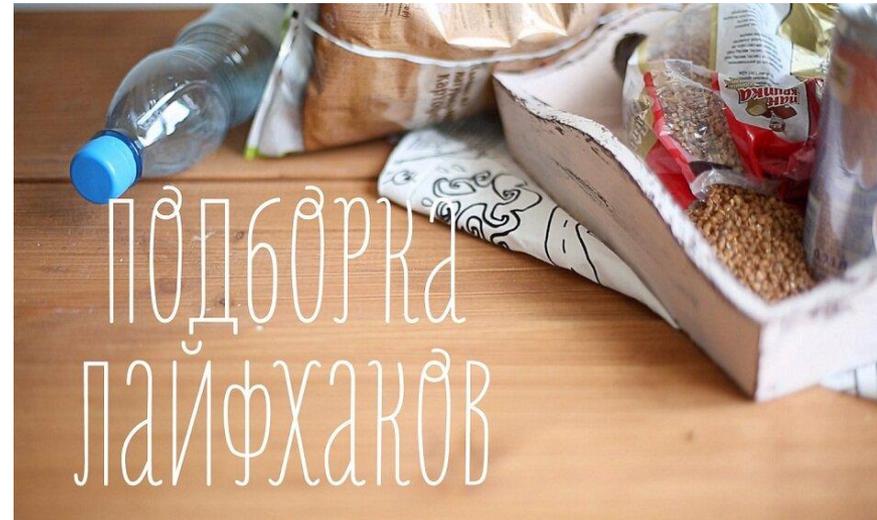
- Куратор B2B-бизнеса
- Бизнес-тренер по продажам и управлению персоналом

<http://b2bconsult.business-soratnik.ru/>



О чем будем говорить на вебинаре?

- ❑ Мы посмотрим, какие способы B2B-продаж дали хороший результат в 2022 году, а какие снизили эффективность
- ❑ Мы подробно разберем способы продаж 3х B2B-компаний, которые дали хороший результат
- ❑ Увидим по каждому кейсу, что было с клиентской базой в начале 2022г, что получилось в конце года
- ❑ Мы увидим не просто информацию по продажам в текущем году, мы можем для себя проложить путь развития продаж



Волшебный способ продаж? Нет, не слышали!

- ❑ Нет универсального способа, который принесет вам клиентов! Для каждой компании в ее условиях – свой путь
- ❑ Рост продаж возможен при построении системы продаж (необязательно отдела продаж)
- ❑ Продажи – всегда совместная работа, причем, при участии руководителя и/или методиста



Кейс 1. Новосибирск, IT-компания, на начало 2022 г. 221 клиент на регулярном обслуживании

- Отдел продаж:
 - Руководитель отдела (работает 4 года, но роль скорее – ведущий менеджер)
 - 1 менеджер по продажам (с ноября 2020 года)
 - 1 телемаркетолог (с ноября 2021 года)
- Руководитель занимается работой с воронкой, участвует во всех встречах, обрабатывает лиды ТМ
- Собственник тоже участвует в продажах с клиентами от 20 тысяч р/м. Это личные встречи, аудит сайтов, программных продуктов

На ноябрь 2022 года **293** регулярных клиентов

Каналы продаж 2022 по кейсу 1

- Холодный обзвон (свой) – 60% продаж
- Рассылки (реклама, информация) – 10% продаж
- Интернет-реклама (директ) – 0 (!!!)
- Личный бренд в инстаграмм (1 продажа, нет затрат)
- Сарафан – 30% продаж

Задачи менеджеров в сибирской компании

- **Задача менеджера как найти заинтересованного клиента, так и довести его до договора или до встречи с руководителем отдела (крупного с собственником)**
- **50% встреч – вотс ап или зум**
- **Руководитель работает с ТМ и воронкой**

СПЕЦИАЛИСТ ОТДЕЛА ПРОДАЖ



В ОФИСЕ



НА ВСТРЕЧЕ С
КЛИЕНТОМ

Сложности в отделе продаж

Очень ревностное отношение руководителя отдела. Мы пока не потеряли хорошего менеджера, она в принципе выполняет роль менеджера. Но и хорошего руководителя не получили

Стучит на менеджера, недовольна лидами от ТМ (с клиентами приходится работать, они не готовы сразу сесть на крючок)

В сентябре 2022 года поставил ей мотивацию, зависящую от результатов отдела, а не личных продаж



ВОТ УРОДЫ

Качество обслуживания хорошее, сарафан работал прекрасно. В чем причина:

- Провели мониторинг удовлетворенности, подкрутили моменты, на которые жаловался клиент
- Очень жесткий вход на сотрудников, берут только экспертов
- Второй год работает акция а-ля «Приведи друга» - 50% скидка на обслуживание за клиента

САРАФАН

При этом, с начала года подняли тарифы на 20%, только 1 клиент выразил желание уйти, но пока не ушел ☺

Контекстная реклама

Пытались в 22 году работать с SEO и рекламой. Что сделали в 2022 году:

- Сменили 2х подрядчиков*
- Запустили директ (работа около 15 тыс/мес, рекламный бюджет 25-30 тыс/мес)*
- SEO – около 40 тыс/мес, работали с января по апрель, никакого результата не видели, ребята даже отчитывались странно, без цифр*
- В итоге вкладывались в рекламу к другим подрядчикам*
- Заявки начали поступать (только письма) с июля (а начали работу в мае, не побоялись пандемии)*
- В месяц порядка 15 заявок, ВСЕ заявки фейковые, то есть номер не существует*
- В феврале 2022 года решили взять телемаркетолога, отказались от рекламы.*

Бизнес-рассылки

- Я работаю как всегда с сервисом для рассылок (Битрикс), сделал в нем шаблон (ниже пример такой рассылки).
- Рассылка идет так: 1 в месяц рекламная (например, месяц сопровождения бесплатно) и 1-2 с интересными новостями, бывают входящие звонки
- Для рекламной я сделал лендинг, наподобие вот того, что был к этому вебинару
- Рассылка идет по лидам из воронки (всего около 1500 лидов) – греем аудиторию
- В сервисе есть статистика. Например, отправили на 4000 адресов. Доставлено на 3500. Прочитали 600. Перешли на сайт 20. Заполнили форму обратной связи 3-5.
- Вот Этим 5 и 20, которые зашли на сайт, надо позвонить, объяснить выгоды бонуса
- И далее варить как горячего клиента
- Отсюда было около 5 продаж

Холодный обзвон силами менеджера

Менеджер работает по моим базам сам!

Это в первую очередь компании не свежие (с ними сейчас работает ТМ), а с выручкой, год-два на рынке

Работаем по отраслям, которые нам интересны

Работаем по компаниям с численностью от 50 человек по направлению ЗПиКУ

При наличии выделенного ТМ и опытного МПП в холодную мы обычно заходим в крупные компании

Телемаркетинг. Правила!

Продолжаю считать связку ТМ+МП очень эффективной. У меня их несколько, при удачных фигурах МПП и ТМ (а решают все система и кадры):

- ТМ дает 50-60 лидов, брак – 20-25%
- Продажи с ТМ есть каждый месяц, максимум был – 10 продаж
- Всегда считалось, что ТМ – для микробизнеса. Но в январе пришел клиент на 70 тысяч

Дозвонов в среднем от телемаркетолога – 1500. Сибирь вся!

Телемаркетолог закрывает клиента на контакт с менеджером. Не на КП, а на контакт! За закрытие на КП бью

Телемаркетолог договаривается о времени контакта и собирает первичную информацию о клиенте

Телемаркетинг. Правила!

Менеджер принимает решение о приеме лида. Брак (лид не принят):

- Недозвон 3 дня
- «Я говорил вашей девочке, что не надо» – проверяю. Не говорил, но и не стал общаться не стал
- «Меня не так поняли, я не хотел...»

В общем, если менеджеру не удалось пообщаться или хотя бы проговорить предложение.

«Дорого» – лид принят, отработка на менеджере

Развитие продаж 2022

- На сегодня отдел продаж укомплектован, задача номер 1 – микроклимат! Новоявленный руководитель отдела его несколько портит
- Смотрю в сторону квиз-продвижения! Пока не могу найти подрядчика, все тесты не очень хороши
- Активные холодные продажи, они продолжают нормально работать



Кейс 2. Москва, юридическая компания (корпоративное право) на начало 2022 г. 22 клиента на сопровождении

- ❑ Отдел продаж:
 - 1 менеджер по продажам (удаленный, работает из Тамбова)
 - Удаленный РОП (я 😊)
- ❑ Все встречи – собственник, 90% - зум или вотс ап
- ❑ Работа поставлена, собственник – стратегическое управление, подбор кадров, если нужна встреча – то встречается с клиентами, она хорошо подает риски и выгоды

На начало 2022 года 43 регулярных клиента

Каналы продаж 2021 по кейсу 2

- Холодный обзвон (свой) – 0 продаж!!!
- Автообзвон – 5% продаж
- Квизы – 40% продаж
- Профи ру – 35% продаж
- Сарафан – 20% продаж

Задачи менеджера в московской компании

- **Задача менеджера как найти заинтересованного клиента, так и довести его до договора или до встречи (своей или с собственником)**
- **Привлечение партнеров, поддержание контактов**
- **Работа с лидами с квизов, первое полугодие квизы работали неплохо**
- **«Варка воронки» (в основном лиды с квизов)**
- **Отработка лидов с автообзвона (не более 10 в месяц)**



Сложности в отделе продаж

Все неплохо с ноября месяца. До марта 2022 года с переменным успехом продавал администратор компании (не было выделенного продавца). Далее она уволилась

Менеджера искали очень долго, запустили 5 человек, но лишь одна поработала около 2х месяцев, при этом как у Деточкина у нее очень болели родственники, работать было некогда

Хорошая девочка (с точки зрения коммуникаций, технически пока подтупливает) начала работать с мая 2022 года



Профи.ру

- Необходимо играть на <https://profi.ru> и яндекс-услугах. Принцип следующий. Многие компании и ИП, а также частные лица оставляют там заявки на поиск бухгалтера. Разовые или регулярные услуги. На яндексе их меньше, но они бесплатные. Нужно завести профиль компании и начать мониторить подходящие заявки.
- Для работы с заявками нужно соблюдать нехитрые правила:
 1. Не перегружать текст, общаться от своего имени
 2. Представиться.
 3. Сказать о качестве.
 4. Написать волшебную фразу "адекватные цены"
 5. Призвать к действию.

Например:

Добрый день, ИМЯ!

Я - Маша, компания «Юрист-Эксперт». Работаем по договору со всеми гарантиями и как раз специализируемся на (СФЕРА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛИЕНТА)

Наши цены совершенно адекватные при абсолютном качестве услуг. Предлагаю обсудить дела. Буду рада быть Вам полезной!

Это не волшебная таблетка, но реакцию показывает очень неплохую, пробовали разные варианты, пришли вот к таким правилам и примерно к такому тексту. Пробуем и в этих рамках экспериментируем. На яндекс-услугах принцип тот же, что и профи.ру, только пока ресурс не столь раскручен, он, повторю, бесплатный

АВТООБЗВОН

В сравнении с 2020 году количество лидов уменьшилось в 10 (!!!) раз

Что сделали:

- Из базы ЛИК выгружаем контакты (порядка 30 тысяч в месяц)
- Нашли хороший сервис Звонобот для звонков
- Я написал скрипт, менеджер наговорил (не больше 25 секунд).
Цель: заинтересовать и получить согласие на звонок
- Работали с апреля
- Расход – 15-20 т.р/мес

Результат:

- Около 15-20 нажатий 1 (согласие) за сессию (неделю в месяц)
- Около 50% целевых (попали в воронку)



Рекомендации по развитию КОМПАНИИ

- С осени 2021 года они активно работают с рекламой на основе квизов (РСЯ). Результаты (цена/качества) гораздо круче, нежели реклама отаут на сайт. Получали 2-3 лида в среднем в день, с марта 0-2 лида в день.
- Настройка такова, что целевая аудитория видит баннер «Узнать стоимость юридического сопровождения». После клика переходит на квиз. Примерные вопросы:
 1. Форма регистрации деятельности?
 - ООО
 - ИП
 2. Количество сотрудников в штате?
 - Сотрудников нет
 - До 5
 - До 20
 - Более 20
 4. Количество юридических вопросов в неделю?
 - До 7
 - До 20
 - Более 20



Рекомендации по развитию КОМПАНИИ

- Далее форма запроса контактных данных:
 1. Форма регистрации деятельности?
 - Имя
 - Почта
 - Телефон
 - **ВАЖНО!** Ничего никуда не отправлять до звонка менеджера. Менеджер звонит, мол, уточнить информацию, задает дополнительные вопросы и прорабатывает по технологии «риски+выгоды». И только после нормального голосового контакта делает и отправляет КП, закрывает на встречу с экспертом.
 - Очень сложно найти поставщика, который сделает настройки по адекватной стоимости. На сегодня я нашел поставщика, и в Москве с одной компанией мы тестируем этот канал,
 1. Разово – 9000р (домен плюс создание квиза)
 2. Ежемесячно – 12500р их работа (или 25000р – 3 месяца, но я предлагаю начать с одного) + 3000р тариф
 3. Еженедельно – 5000р – рекламный бюджет на РСЯ.
- Итого:** Общий расход на рекламу на месяц 35500р. Плюс 9000р разово.

Развитие продаж 2022

- Главное – переработка квизов, поиск лидов-магнитов для более активной лидогенерации с квизов
- Вырастить менеджера, совсем самостоятельной фигурой менеджер становится через полгода, попробуем на крупняк и юридическое сопровождение налоговых проверок
- Будем проводить вебинары с собственником в бизнес-клубах. 5500 рублей платим за вебинар, получаем большой рекламный охват, можно давать прямую рекламу (бонусы, контакты), получаем контакты участников, которые передаем менеджеру в работу



Кейс 3. Санкт-Петербург, бухгалтерская компания, на начало 2022 г. 26 клиентов на обслуживании

- Отдел продаж:
 - 1 менеджер по продажам
 - Удаленный РОП (я 😊)
- Очные встречи проводит ГБ или собственник, но 70% продаж менеджер делает без встреч. Клиенты – старт-ап

Менеджера взяли в феврале 2022 года, очень удачно, активная девочка 58 лет. Без закидонов

На сегодня **90 клиентов**. С лета продажи идут активно, девочка 3 месяца нарабатывала воронку, затем выстрелила

Каналы продаж 2022 по кейсу 3

- Лиды от управляющей компании – 25%
- Авито – 10% продаж
- Рассылка – 5% продаж
- Партнерка – 10% продаж
- Холодные продажи – 20% продаж
- Сарафан – 25% продаж
- Бизнес-Инсайд – 5% продаж

Задачи менеджера в питерской компании

- Задача менеджера как найти заинтересованного клиента, так и довести его до договора или до встречи (с собственником или родственником)
- Встречи очные или онлайн (80% онлайн)
- Обработка лидов от управляющей компании
- «Варка воронки»
- Привлечение партнеров, поддержание контактов с ними
- Работает по всей стране



Сложности в отделе продаж

Подбор – очень быстрый и очень удачный

Менеджер сложно осваивал CRM, косячил с договорами.

Продолжает это делать

Очень дотошная, именно она повысила конверсию на профиле, я бы давно плюнул



Рекламные интернет-площадки

С юлы ничего не пришло. Вообще ничего не приходит второй год

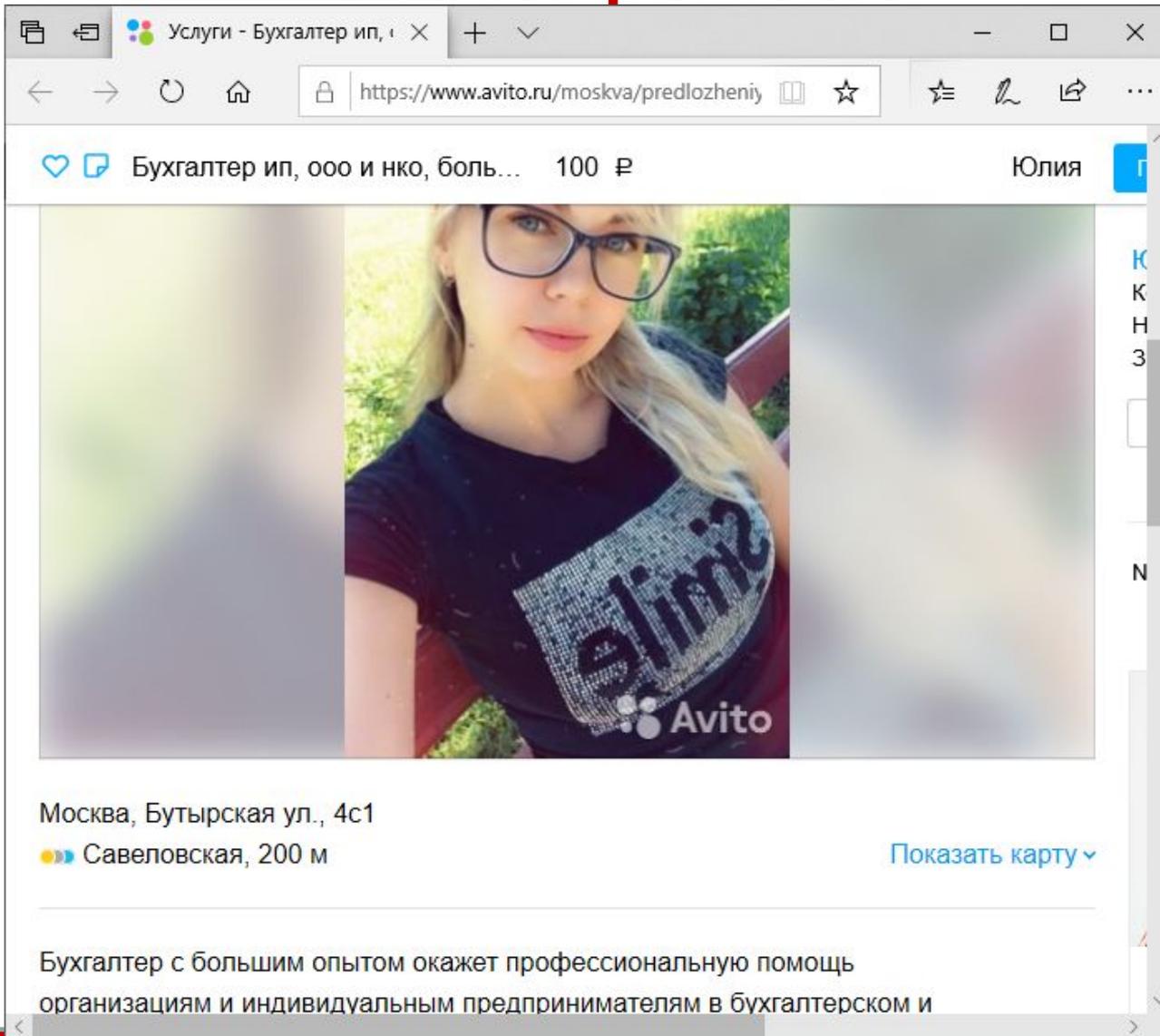
На авито отклики бывают, продажи есть

Начали размещаться осенью, месяц игрались в фото – главное при продаже на интернет-досках

Там клиент ищет бухгалтера. Фото – рулит! Он должен нам доверять или заинтересоваться неформальностью

Текст я тоже переписал несколько раз. Но он очевидно вторичен (хотя тоже важен). Желательно дать цены!

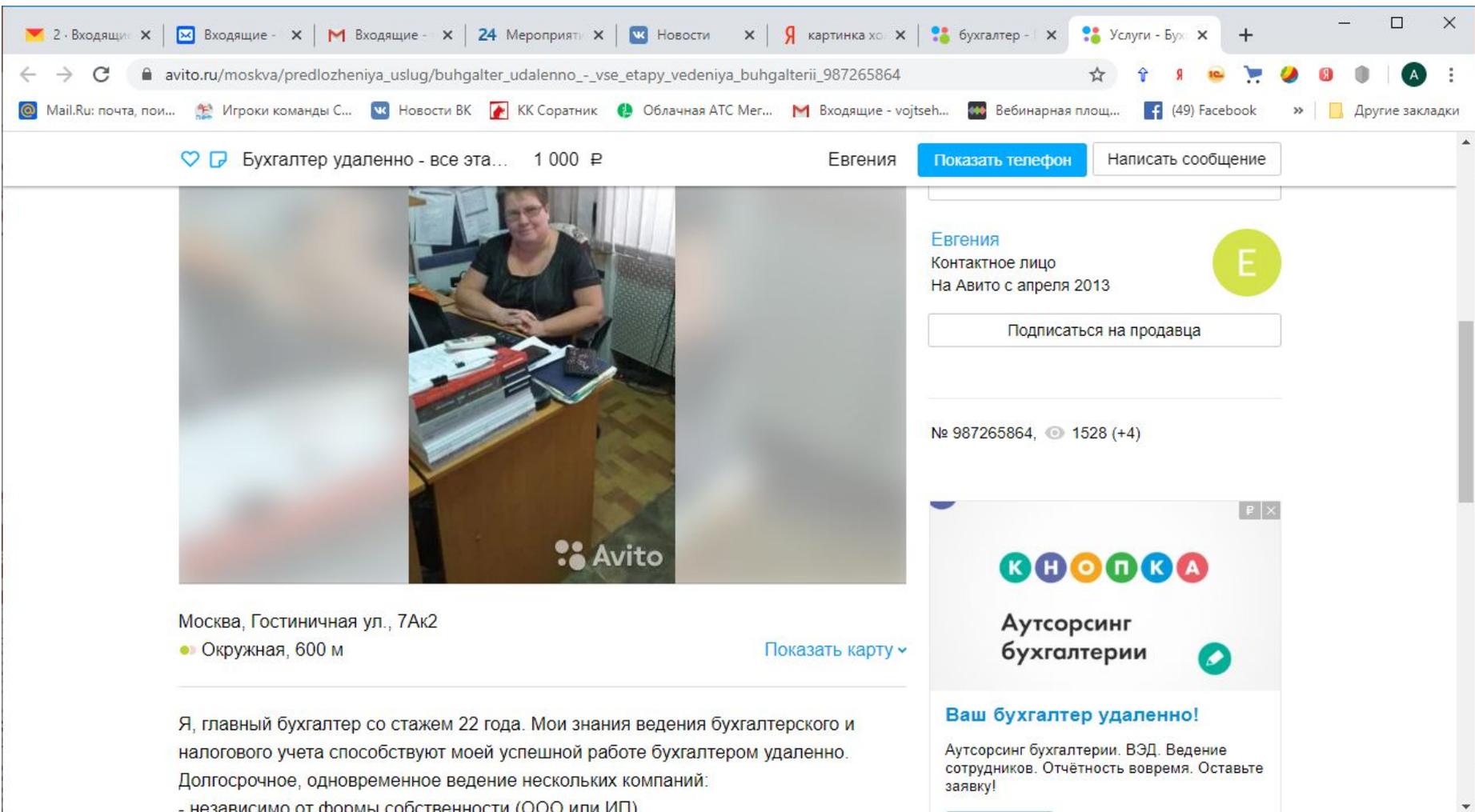
Вот это работает



The screenshot shows a web browser window with the following elements:

- Browser Tab:** Услуги - Бухгалтер ип, ×
- Address Bar:** <https://www.avito.ru/moskva/predlozheniy>
- Advertisement Header:** Бухгалтер ип, ооо и нко, боль... 100 ₽ Юлия
- Image:** A photograph of a woman with blonde hair and glasses, wearing a dark t-shirt with the word "elimic" and the Avito logo. The image is partially obscured by blurred areas on the left and right sides.
- Location:** Москва, Бутырская ул., 4с1
Савеловская, 200 м [Показать карту ▾](#)
- Description:** Бухгалтер с большим опытом окажет профессиональную помощь организациям и индивидуальным предпринимателям в бухгалтерском и

Вот это НЕ работает



2 · Входящие × | Входящие - × | Входящие - × | 24 Мероприяти × | Новости × | картинка хо × | бухгалтер - | Услуги - Бух ×

avito.ru/moskva/predlozheniya_uslug/buhgalter_udalennno_-_vse_etapy_vedeniya_buhgalterii_987265864

Mail.Ru: почта, пои... | Игроки команды С... | Новости ВК | КК Соратник | Облачная АТС Мер... | Входящие - vojteh... | Вебинарная площ... | (49) Facebook | Другие закладки

Бухгалтер удаленно - все эта... 1 000 ₽

Евгения [Показать телефон](#) [Написать сообщение](#)



Евгения
Контактное лицо
На Авито с апреля 2013

[Подписаться на продавца](#)

№ 987265864, 1528 (+4)

Москва, Гостиничная ул., 7Ак2
● Окружная, 600 м [Показать карту](#)

Я, главный бухгалтер со стажем 22 года. Мои знания ведения бухгалтерского и налогового учета способствуют моей успешной работе бухгалтером удаленно. Долгосрочное, одновременное ведение нескольких компаний:
- независимо от формы собственности (ООО или ИП),

КНОПКА
Аутсорсинг бухгалтерии

Ваш бухгалтер удаленно!
Аутсорсинг бухгалтерии. ВЭД. Ведение сотрудников. Отчётность вовремя. Оставьте заявку!



Партнерская лидогенерация (кросс-маркетинг)

- С 2022 года пошли на поиск партнеров, кросс-маркетинг (B2B-компании, IT, юристы). Наша задача подписать агентский договор с компанией на получение лидов (или без договора). Компании идут на него охотно, но от 80% мы ничего не получаем. Реально канал начинает работать, когда партнеров 20-25 (1-3 договора в месяц фактически пассивно, если с ними 1 раз в месяц созваниваться после подписания или устного согласия и «дружить»). Скрипт простой:

Добрый день!

Вы же юридическая (IT) компания, верно? А мы занимаемся налоговой защитой. Я – Елена, коммерческий директор компании «Пумс». Смотрите, у нас бывают клиенты, которым требуется помощь юриста. Мы бы хотели пообщаться, чтобы за небольшое вознаграждение отдавать вам таких клиентов. Интересно?

А у вас бывают клиенты, у которых проблемы с налоговой, бухгалтерией? Мы бы тоже готовы были бы у вас их покупать (нам именно это надо от них!)

И дальше выводим на встречу. Работает! А после договоренности мы минимум 1 раз в месяц с ними общаемся, дружим, уточняем, как дела, сподвигаем узнать у своих клиентов ситуацию с бухгалтерами (то есть мы с ними общаемся как с лидами, это точно работа для менеджера)



Партнерская лидогенерация (кросс-маркетинг)

- В августе 2022 года выпустили сертификат на Бухгалтерское сопровождение на 15 тысяч
- Клиент, обратившийся в нашу компанию с этим сертификатом, получит в первый месяц обслуживания виртуальную сумму сертификата на свой счет, при этом может оплатить первый месяц обслуживания этой суммой (например, сертификат на 15 тыс.р., а счет за первый месяц 8 тыс.р. – он оплатит этой суммой полностью первый месяц, остаток на следующий месяц НЕ переходит)
- Таким образом партнер повышает ценность своей услуги или своего сотрудничества, а также повышает лояльность клиентов
- При этом, если от партнера таким образом придет клиент, партнер получает агентское вознаграждение в размере, который оговаривался с ним изначально
- Партнер может передать своим клиентом отдельно как бонус или всем рассылкой этот сертификат
- Работа с сертификатом проводится НЕ в первый контакт. С ним работаем только с партнерами, с кем уже договорились контактировать.
- Работаем по сертификату по следующему скрипту:

Добрый день, ИМЯ!

Это Елена, компания «Пумс». Мы с вами договаривались общаться, передавать друг другу клиентов ☺ Помните? Как у вас дела сейчас? Работа горит? ☺

ИМЯ, смотрите, какую штуку мы придумали.

Мы для вас придумали сертификат. Я вам сейчас его пришлю.

Идея вот в чем. Вы можете передавать его своим клиентам. Хотите, просто разошлите. Хотите, давайте клиенту как бонус, индивидуально. Это сертификат на бухгалтерское обслуживание. Ваш клиент, если у него будут проблемы по нашему профилю, сможет оплатить первый месяц работы с нами этим сертификатом (полностью или частично). При этом, если клиент пришел с сертификатом, то мы понимаем, что это от вас

Таким образом, вы повысите и ценность ваших услуг, и лояльность клиентов, да и агентские получите, наверняка, кто-то захочет воспользоваться, сумма не маленькая.

Куда вам прислать сертификат?



Пиар и продажи с помощью онлайн-мероприятий

Летом мы провели вебинар на этой площадке.

- тема: «Налоговая безопасность малого бизнеса», в программе рассказали про способы ведения учета, плюсы и минусы, кейсы, как при разных способах учета люди попали на бабки. Темы можно генерить разные, ребята с удовольствием нас возьмут
- вели вебинар оба, спикер партнера рассказывала, как выжить в нашем сложном мире, а я шпарил по кейсам, эмоционально и в красках
- оплата с нас: заплатили 5,5 тысяч
- площадка, реклама с Бизнес-Инсайд, сбор участников, как вы знаете, с них
- собрали более 400 (!) человек со всей страны
- получили отличные отклики
- получили список зарегистрированных с телефонами и адресами (38 лидов)
- отличная база для работы! Менеджер их прозванивает, собирает обратную связь, привлекает на бесплатную консультацию или на месяц бесплатного обслуживания (по ситуации)
- прошли 2 продажи
- добавляем в базу для рассылки
- хотим повторять раз в 3 месяца (думаю, первый проведем до конца второй раз)

Развитие продаж 2022

- Тут будут брать телемаркетолога или второго менеджера
- Продолжат насилловать профи.ру, яндекс-услуги, искать другие маркетплейсы
- Собственник очень хочет развивать личный бренд. Аккаунт создан, уже наполняется, в подписчиках – мама и конкуренты (**как у вас почти всех**). Далее – посмотрим, уверен, нужны будут расходы на рекламу и подрядчика.
- Большой акцент сделаем на партнерку – договоренности с партнерами, постоянный контакт с ними. Начали развивать только летом, каждый новый канал девочке заходит непросто. Возможно возьмем вторую девочку тех же лет



Постоянные изменения – это стиль жизни мира

- ❑ На сегодня технический прогресс несколько меняет продажи чуть ли не ежегодно
- ❑ Изменения законодательства стали притчей во языцах, на них строятся многие аргументы
- ❑ В марте 2020г основательно потрянуло бизнес – ПАНДЕМИЯ!
- ❑ В феврале 2022г – спецоперация, изменившая бизнес моментально
- ❑ ВСЕ изменения могут убить бизнес, а могут развить в разы. Наша моментальная адаптация, реакция – это главное, что вытянет нас на новый уровень!

ПРИТЧА ВО ЯЗЫЦЕХ



Каналы продаж, эффективность которых падает в 2022 году

- Маркетинговые рассылки
- Автообзвон
- Квизы
- Соцсети (пока щупаем новые заходы, новые сети)



Главная ошибка руководителя!

- МЫ ХОТИМ ВЗЯТЬ МЕНЕДЖЕРА, КОТОРЫЙ БУДЕТ САМ СЕБЯ УЧИТЬ, ПЛАНИРОВАТЬ СВОЮ РАБОТУ, СЕБЯ КОНТРОЛИРОВАТЬ. И... ПРОДАВАТЬ, ПРОДАВАТЬ, ПРОДАВАТЬ!!!

МЕНЕДЖЕРОМ НУЖНО УПРАВЛЯТЬ, В НЕГО НУЖНО ВЛОЖИТЬ РЕСУРСЫ! ЕГО НАДО СДЕЛАТЬ! И ТОЛЬКО ТОГДА ОН БУДЕТ ПРИНОСИТЬ ВАМ ПРИБЫЛЬ!



Аудит ваших продаж

В 2022 году я не проводил аудиты продаж по причине загруженности, но до конца года я предлагаю провести онлайн-аудит продаж вашего бизнеса

Как это происходит?

- мы проводим онлайн-встречу часа на час-полтора, где я задаю кучу вопросов (мне надо понять вашу ситуацию в целом, погрузиться в нее).
- какие-то консультации я дам сразу на встрече.
- после онлайн-встречи беру 2 дня и присылаю отчет-план, в котором вы получите план действий роста продаж на ближайшие 3-6 месяцев под вас (он будет индивидуальный, я ни разу не написал ни одного одинакового плана)
- подготовлю дополнительные материалы, чек-листы, скрипты четко под ваш продукт

И далее я продолжаю работать с вами в качестве консультанта, вы можете обращаться по потребности, будем корректировать планы, взаимодействовать. При этом, дальнейшие консультации не будут стоить ни рубля ☺

Заявку оставляйте в личных сообщениях или комментариях, я обязательно свяжусь, и мы согласуем день и время онлайн-встречи. Буду рад поработать с вами ☺



Спасибо за внимание!
Ваши вопросы?

Алексей Копылов

info@business-soratnik.ru

<https://t.me/vojtseh01>

<http://b2b.business-soratnik.ru/>

Skype: vojtseh

+7(916)732-98-58