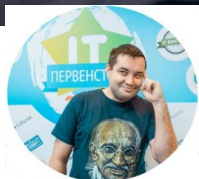


РОССИЙСКИЙ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ ЭКСПОРТ – РЕАЛЬНОСТЬ



Андрей Майборода

GreenBusiness

Позвольте представиться – Андрей Майборода

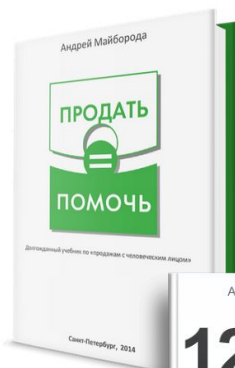


Green Business

Успех - это естественно.



УНИВЕРСИТЕТ ИТМО



Самый дорогой ресурс hi tech компании



Из чего состоит система продаж

БАЗА
КОМПАНИЙ

ТЕХНОЛОГИЯ
ПРОДАЖИ

ЦЕННОСТИ
КОМПАНИИ

ТРЕНИНГ И
НАСТАВНИ-
ЕСТВО

СИСТЕМА
продаж

КРІ

СИСТЕМА
ОБУЧЕНИЯ
МЕНЕДЖЕРОВ

ПОДБОР
МЕНЕДЖЕРОВ

CRM

Жизненный цикл стартапа и система продаж

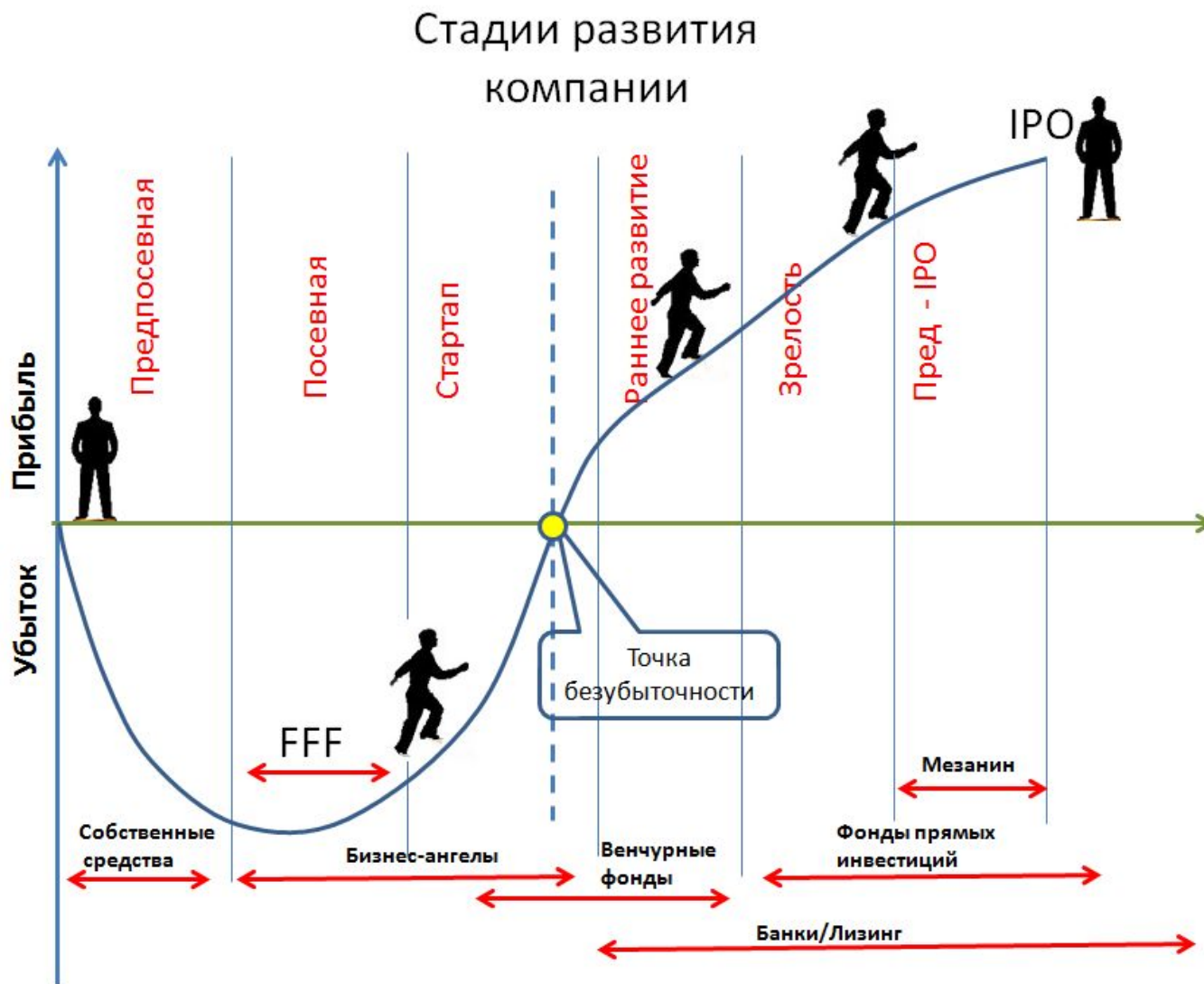
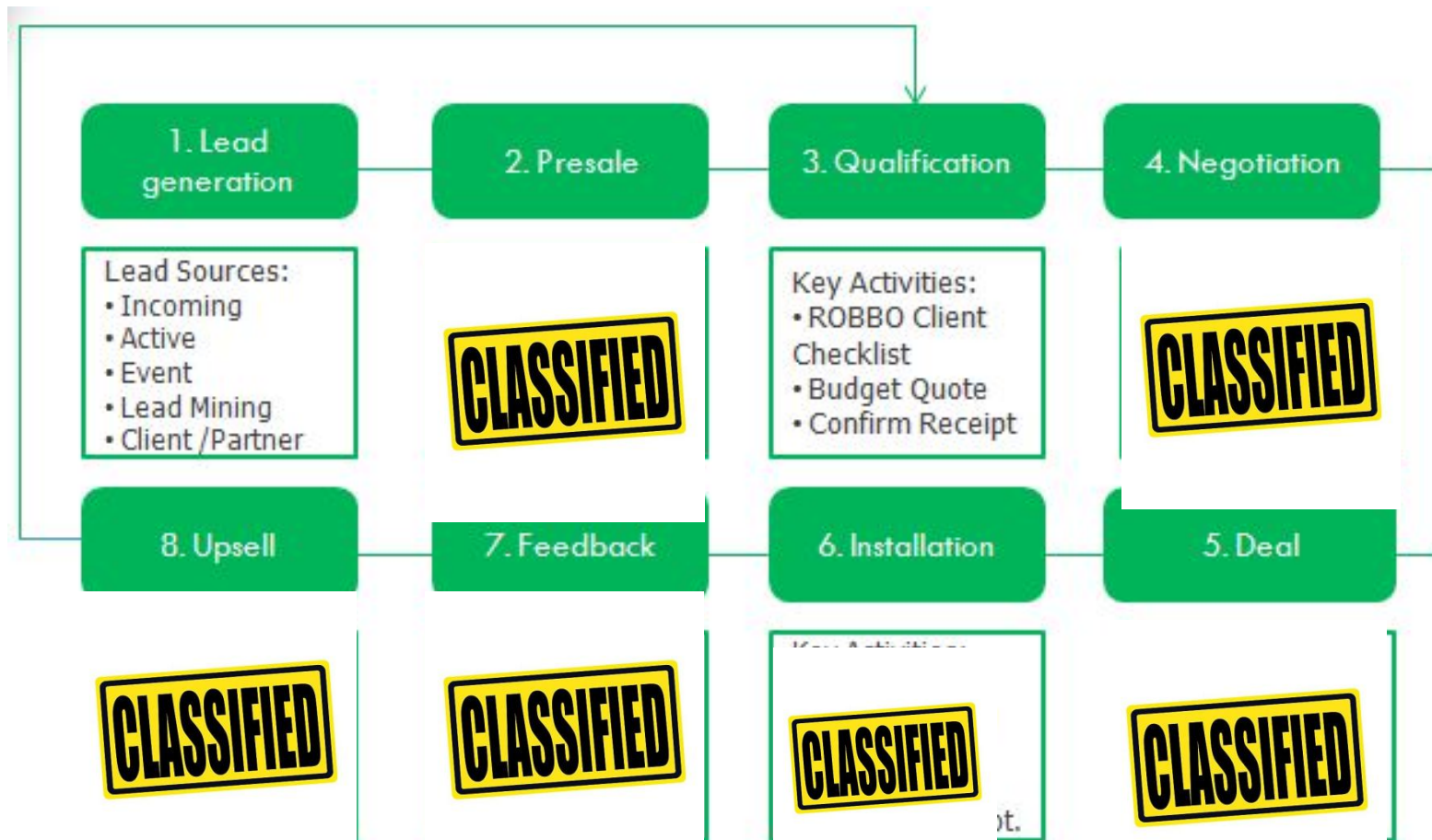


Схема бизнес-процесса – это ВАЖНО



<http://greenbizzz.ru/uslugi/salestech.html>



Что включает в себя Sales Kit

- ✓ «одностраничник» вашей компании
- ✓ «большую брошюру» компании
- ✓ Шаблон презентации для менеджера
- ✓ Шаблон КП
- ✓ Шаблон договора
- ✓ Сравнение с конкурентами (competitive battlecard)
- ✓ Кейсы компании
- ✓ И всевозможные другие маркетинговые материалы



Образцы из Sales Kit – тактика продаж

ROBBO

CUSTOMER JOURNEY MAP: ENTREPRENEUR



This is an entrepreneur in Northern Europe, or in the Middle East, India or in other countries in Eastern Asia. He looks for business opportunities with high revenue and

The main c
when the n

If the entrepre
prestige. Ent
product. Asia

ROBBO bas

The entrepre



rest right in time,
is interesting.

important factor is
y and quality of the
OI.

ichise.

ing figures:



Entrepreneur/
CEO



Marketing
Consultant/
CMO



CFO

ROBBO

CUSTOMER JOURNEY MAP: ENTREPRENEUR

Decision Making Process

Carefully consider the purchasing motives of your clients! Most likely you will find following trends, but always qualify carefully.



CEO

He/she needs New business opportunities Profit	He/she hates Financial losses
He/she chooses Fresh business idea at a good price	He/she rejects If colleagues disagree If he sees low profit



CMO

He/she needs [blurred]	He/she hates [blurred]
He/she chooses [blurred]	He/she rejects [blurred]



Chief Financial
Officer

He/she needs [blurred]	He/she hates [blurred]
He/she chooses [blurred]	He/she rejects [blurred]

CODE YOUR IMAGINATION & HAPPY SELLING!



Образцы из Sales Kit – карта конкуренции

A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
	РОББО			LEGO		ТРИК			VEX		TETRIX		Роботрек	mBot
	Платформа	Лаборатория	Схемотехника	Edu Mindstorms	WeDo 2.0	Контроллер	Конструктор	КвантоТРИК	Vex IQ	Vex EDxR	Tetrix Prime	Tetrix Max	HUNA	MakeBlock
Методология конструктора														
Открытая технология	да	да	да	нет	нет									
Открытое ПО	да	да	да	нет	нет									
Уровень сложности знаний	базовый	базовый	базовый	начальный	начальный									
Состав технического комплекта														
Контроллер	да	да	да	да	да									
Схемотехника	да	да	да	нет	нет									
Механотроника	нет	нет	нет	да	нет									
Методология и возможности обучения														
Возраст детей от	7	7	9	9	5									
Обучение программированию	да	да	да	да	да									
Обучение конструированию		да		нет	нет									
Обучение мейкеров		да		нет	нет									
Обучение схемотехнике	да	да	да	нет	нет									
Онлайн уроки	нет	нет	нет	да	да									
Самоучитель	да	да	да	да	да									
Поурочные планы	да	да	да	да	да									
Коммерческие параметры														
Упаковка и оформление (макс. 5)	5	5	5	5	5									
Стоимость														
Срок поставки Санкт-Петербург	в наличии	в наличии	в наличии	в наличии	в наличии									
Стоимость обучения преподавателем		60000		бесплатно	бесплатно									
Гарантийный срок	12 мес	12 мес	12 мес	12 мес	12 мес									
Ссылка на подробную информацию														



Образцы из Sales Kit – классический компарисон

Конкурентная карта: ИТ-продукты для управления проектной документацией



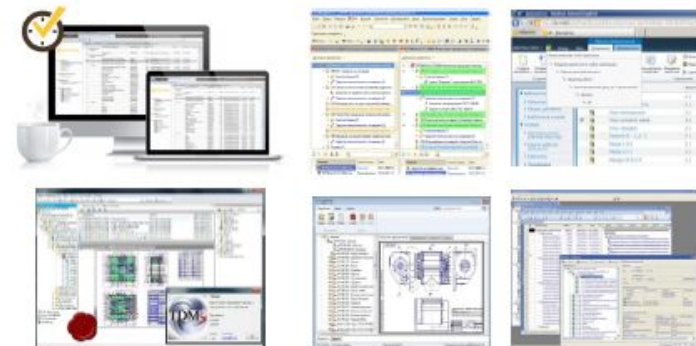
Ключевые возможности и преимущества Brownie



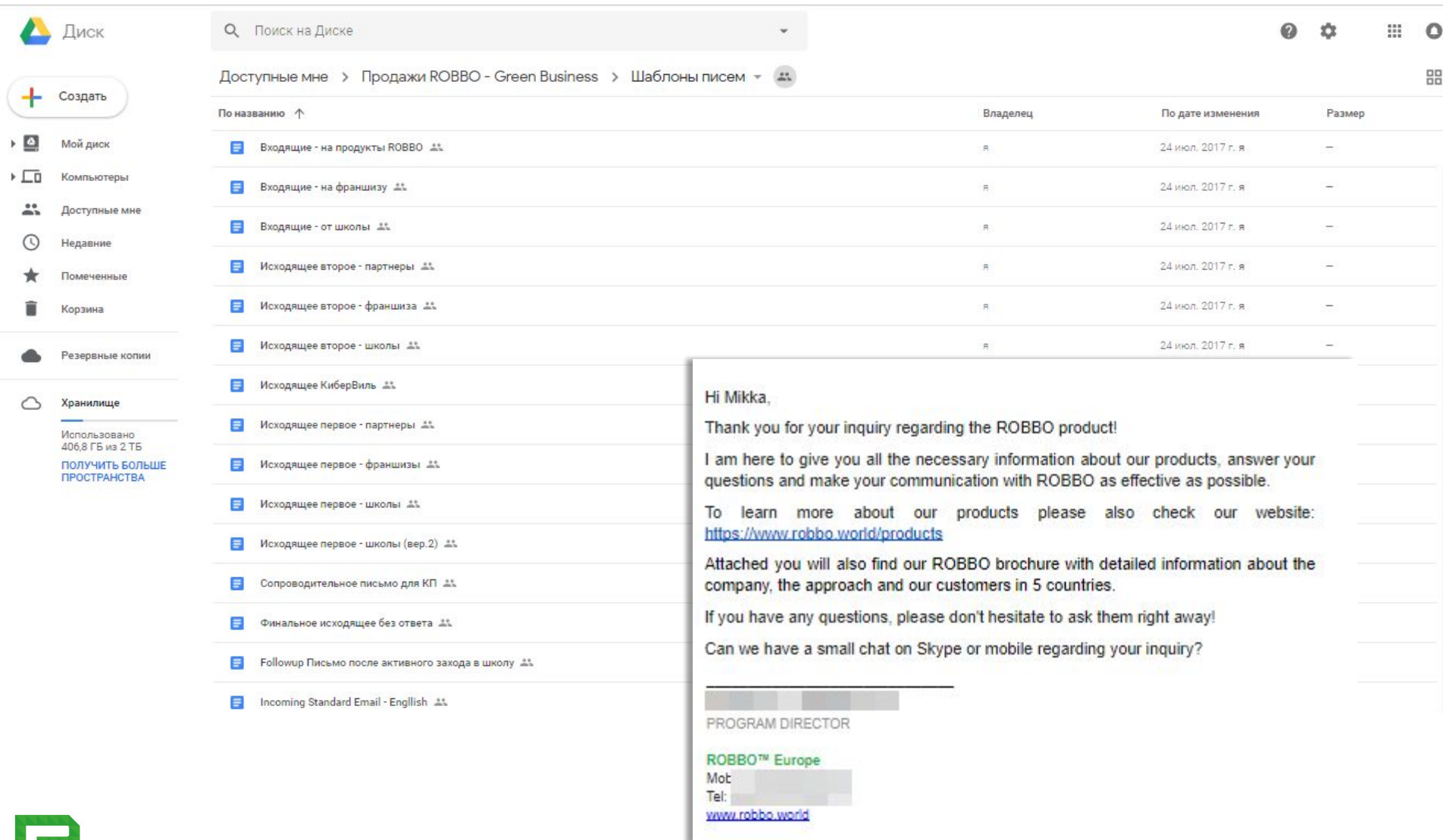
Сравнение функционала и аргументы в пользу Brownie

	Brownie	TDMS	Лоцман	1C PDM	Lotsia
Адаптация к ПГС	да				
Управление архивом					
Внутренний СЭД					
Разборное копирование					
Быстродействие					
Интеграция	Autodesk				
Цена					
Аргументы	См. соседние столбцы				

Сравнение интерфейсов



Образцы из Sales Kit – шаблоны писем



Диск

Поиск на Диске

Доступные мне > Продажи ROBBO - Green Business > Шаблоны писем

Создать

- Мой диск
- Компьютеры
- Доступные мне
- Недавние
- Помеченные
- Корзина
- Резервные копии
- Хранилище

Использовано 406,8 Гб из 2 Тб
[ПОЛУЧИТЬ БОЛЬШЕ ПРОСТРАНСТВА](#)

По названию ↑	Владелец	По дате изменения	Размер
Входящие - на продукты ROBBO	я	24 июл. 2017 г. я	—
Входящие - на франшизу	я	24 июл. 2017 г. я	—
Входящие - от школы	я	24 июл. 2017 г. я	—
Исходящее второе - партнеры	я	24 июл. 2017 г. я	—
Исходящее второе - франшиза	я	24 июл. 2017 г. я	—
Исходящее второе - школы	я	24 июл. 2017 г. я	—
Исходящее КиберВиль			
Исходящее первое - партнеры			
Исходящее первое - франшизы			
Исходящее первое - школы			
Исходящее первое - школы (вер.2)			
Сопроводительное письмо для КП			
Финальное исходящее без ответа			
Followup Письмо после активного захода в школу			
Incoming Standard Email - English			

Hi Mikka,

Thank you for your inquiry regarding the ROBBO product!

I am here to give you all the necessary information about our products, answer your questions and make your communication with ROBBO as effective as possible.

To learn more about our products please also check our website:
<https://www.robbo.world/products>

Attached you will also find our ROBBO brochure with detailed information about the company, the approach and our customers in 5 countries.

If you have any questions, please don't hesitate to ask them right away!

Can we have a small chat on Skype or mobile regarding your inquiry?

PROGRAM DIRECTOR

ROBBO™ Europe
Mot: [redacted]
Tel: [redacted]
www.robbo.world



Образец из Sales Kit – памятка по техникам продаж

ROBBO

HOW TO CLOSE DEALS

Each deal passes through your sales process, but not each deal gets closed and won.
To understand, why it happens so, you have to consider the psychological aspect of the sale communication.
There are four basic stages of communication with your future client.

Uncertainty to certainty

Not specific to specific

Commitment to contract

Mislead to trust

To close the deal lead the client through all these stages.
To accelerate the passing through the stages you may use the speech modules highlighted with italics.

REMEMBER: ALMOST NO DEAL CLOSSES 'BY ITSELF'. SO HELP THE CLIENT TO BUY.

Как прописать технологию продаж

ROBBO Sales Technology

2018

Contents

- 0.1. [Quick Questions and Answers](#)
- 1.0. [Who are our target customers](#)
 - 1.1. [Private and public schools](#)
 - 1.2. [Progressive entrepreneurs/ franchising professionals](#)
 - 1.3. [Sales Pitches to target customers](#)
- 2.0. [Basic Sales Process](#)
 - 2.1. [Sales Process for Schools](#)
 - 2.2. [Sales Process for Entrepreneurs](#)
- 3.0. [Description of stages of the Sales process](#)
 - 3.1. [Lead Generation](#)
 - 3.1.1. [Incoming leads](#)
 - 3.1.2. [Outbound leads](#)
 - 3.1.3. [Lead mining in events](#)
 - 3.1.4. [Collections at the contact setup phase](#)
 - 3.2. [Pre-sale](#)
 - 3.2.1. [Pre-sale](#)
 - 3.6.1. [Client onboarding format](#)
- 3.7. [Feedback](#)

CLASSIFIED

[Access](#)

Локализовать нужно не только сайт...

LOCALIZATION



Два года гарантии от «Лады»





Как найти результативного менеджера

SALES MANAGER





Практика рынка

1:

«Берем

профессионала»,

где «профессионал» = зарплата

от

60.000 Р при непроверенных

данных и т.д.



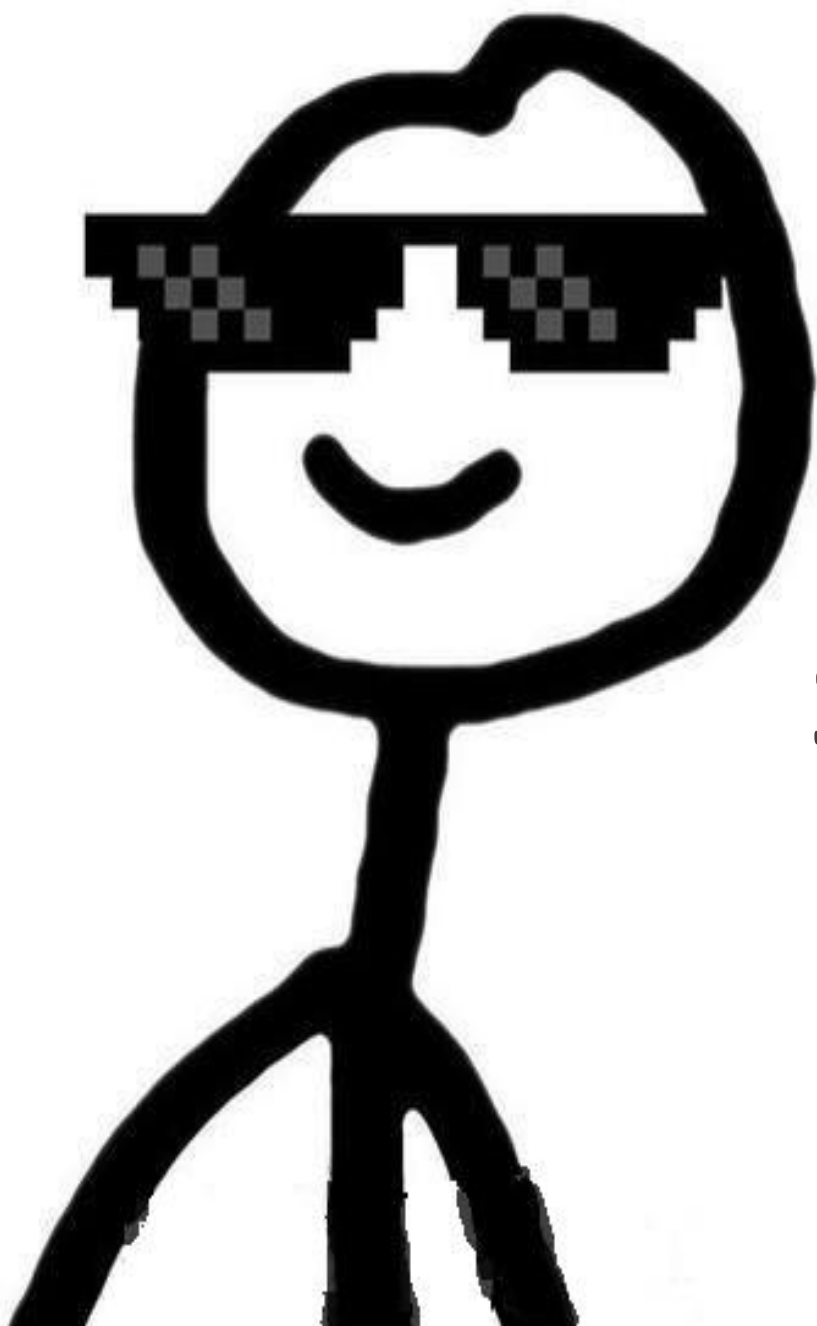
Практика рынка

2:

«Стажировка навырост»,

где «стажер» = зарплата от 15.000
Р

при непроверенной (возможно
отсутствующей) опытности к



Практика рынка 3:

«Просто менеджер»,

где «менеджер» = зарплата от 30.000 Р при мотивации и навыках, зачастую близких к стажеру

КЛАССИЧЕСКИЕ «кадровые НОЖНИЦЫ»:



- КОГО ХОТИМ МЫ, НЕТ ИЛИ СЛИШКОМ МНОГО ПРОСИТ
- КТО ХОЧЕТ К НАМ, НЕИНТЕРЕСЕН ИЛИ НЕ ПОТЯНЕТ

Требования к менеджеру по продажам на западных рынках

- ✓ Свободное владение английским языком
- ✓ Образование лингвиста дает 50% гарантии, что владение языком свободное
- ✓ Знание деловой культуры целевого рынка
- ✓ Грамотная письменная деловая речь!
- ✓ Коммуникабельность
- ✓ Собранность
- ✓ Высокая обучаемость!!
- ✓ Целеустремленность и амбициозность



Взгляды на мотивацию – теория X и Y

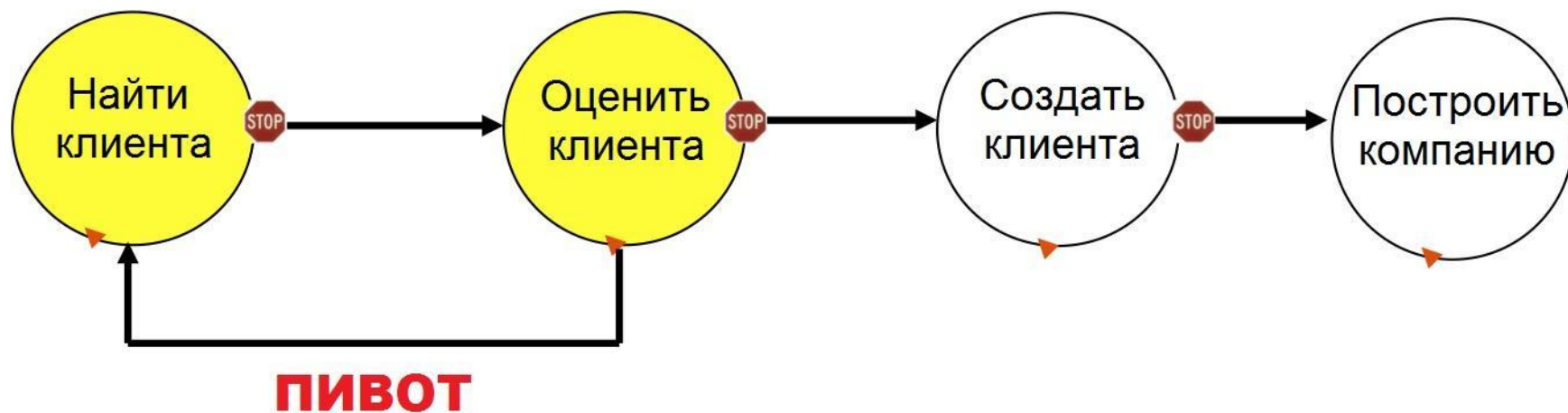
Теория X-Y » Дугласа МакГрегора (1960)



Базовый принцип построения системы продаж на глобальном рынке



Как найти первого клиента за рубежом



Стив Бланк, Боб Дорф. Стартап: настольная книга
руководителя

Первые продажи за рубежом – два работающих способа



vs.

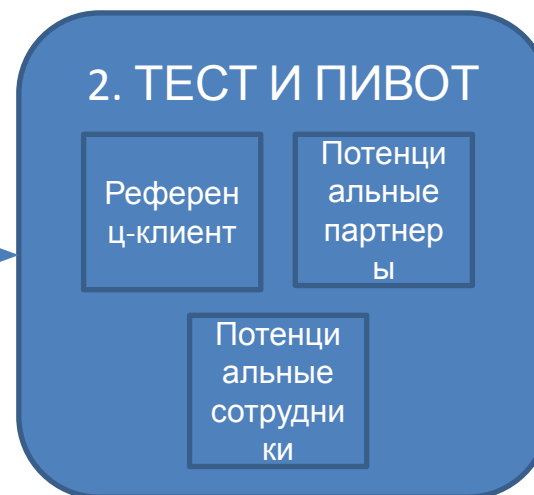


Magirus

mrlion

etc.

Ваш выход на зарубежный рынок – план действий



Кейс выхода за рубеж РОББО

1. Получение ангельских инвестиций.
2. 2016 - открытие офисов в Финляндии и России.
3. Лето 2017 - Развитие системы продаж франшизы в РФ.
4. Осень 2017 - Развитие системы продаж Инновационного класса.
5. Весна 2018 - Развитие системы продаж на зарубежные рынки.
6. Лето 2018 – активные продажи франшизы в Азии, комплектов в Европе.



Какие первые шаги Вы можете сделать, чтобы начать строить систему продаж

1. Сформируйте Sales Kit
2. Пропишите Регламент работы продавцов
3. Разработайте Курс Молодого Бойца
4. Составьте скрипты для новичков
5. Определитесь с CRM



ТОП-5 трудностей и ошибок при начале продаж на Запад

1. Делаем ставку на то, что наш продукт имеет уникальную фичу и Запад мгновенно на это среагирует.
2. ~~Почти никак не~~ плохо локализовались и сделали ~~убогий~~ скромный маркетинг кит, продаем с русского сайта с ошибками.
3. Подписали партнерское соглашение с мелкой дилерской компанией, ждем продаж, активных продаж не ведем.
4. Подписали партнерское соглашение с крупным дистрибом, пытаемся ~~качать права~~ им управлять.
5. Вбухали 1.000.000 USD в открытие филиала, не проведя тестирование и пивот, потеем перед инвестором.



Юридические и организационные вопросы

- ✓ Юрлицо имеет смысл открывать только после соглашения о намерениях с клиентом/партнером.
- ✓ Юрлицо и банковский счет не обязательно должно быть в стране целевого рынка.
- ✓ Открытие полноценного офиса/представительства в ЕС – очень дорогое удовольствие.
- ✓ Вариант Postbox+Phone number устраивает многие компании.
- ✓ «Наняли крутого американца» – самая распространенная ошибка выхода в США.
- ✓ Принцип «хочешь на рынок – едешь на рынок».



YOU DON'T HAVE
TO BE **GREAT**,
TO **GET STARTED**,
BUT YOU HAVE
TO **GET STARTED**
TO BE **GREAT**.

- LES BROWN





Андрей Майборода

GreenBusiness

maiboroda@greenbizzz.ru

fb.com/andrei.maiboroda