RUWARD

Эффективные приемы продажах веб-студий и агентств

(2014)

RUWARD

Вспоминаем про SPIN-продажи

1. Situation
2. Problem
3. Implication
4. Need-payoff

Стандартный типовой бриф – моветон!

RUWARD

Классификация клиента, оси

1. Компетент – не компетент
2. Рутина – комплекс (конкретик/стратег)
3. Креатив – аналитика

Нога в двери и дверь в лоб

Всегда напрашиваемся на очную встречу. Как это сделать.

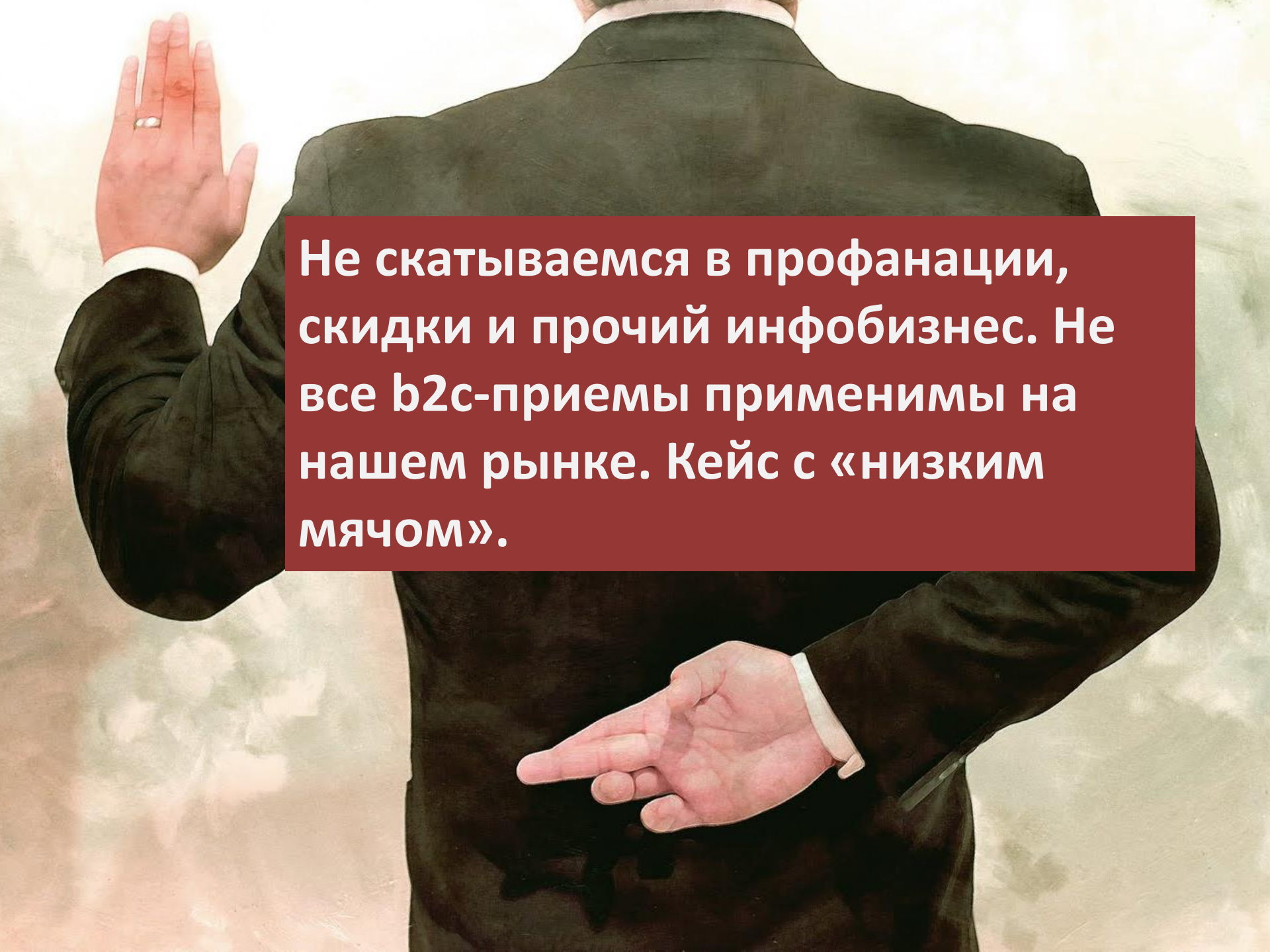
Что делать, если вы не нарисовали (да и не хотели) эскиз на тендер

Туз в рукаве на встрече и тизер на встрече

RUWARD

Другие приемы

- Тактика взаимности
- Тактика противостояния клиенту
- «Я не генеральный директор, я директор по производству»
- Кейс про абонемент на поддержку
- Одним вопросом – двух зайцев


Не скатываемся в профанации, скидки и прочий инфобизнес. Не все b2c-приемы применимы на нашем рынке. Кейс с «низким мячом».

RUWARD

Больше материалов для агентств/студий в «Библиотеке RUWARD»: www.ruward.ru/library/
Регистрация в спецпроекте UMI: http://lessons.umi-cms.ru

На этом по эпизоду у нас все, спасибо за внимание! =)