Эффективные приемы продажах веб-студий и агентств

(2014)

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

A landscape photograph featuring a row of approximately 15 mature, leafy trees in the middle ground, standing on a slight rise. In the foreground, there is a dense field of green crops, likely corn. The background shows rolling green hills and a distant horizon under a dramatic, cloudy sky with varying shades of blue and grey. A dark green horizontal bar is overlaid on the lower part of the image, containing white text.

Стандартный типовой бриф – моветон!

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.

An aerial photograph showing a city built on a steep cliffside. The city is densely packed with buildings, many of which appear to be damaged or destroyed. Thick plumes of dark smoke or dust are rising from various points across the city, suggesting a major disaster such as an earthquake or explosion. The cliffside is very steep, and the city is built on a narrow strip of land. In the foreground, the dark, turbulent waters of the sea are visible, with some buildings partially submerged. The sky is overcast and filled with smoke, creating a somber and chaotic atmosphere.

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

**Туз в рукаве на встрече
и тизер на встрече**

- 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».**

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! =)