

# The Graduate



Webcom®  
Academy

Google

# Продажи и отношения с клиентами

Вебинар 5

22.03.2017

Спикер: Никита Евсей  
Сертифицированный тренер Google

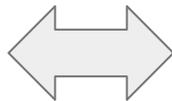
# Презентация для НОВИЧКОВ

Продажи = отношения

Продажи = отношения = доверие

# Каким агентством вы хотите и можете стать?

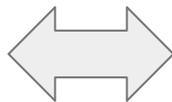
Большие  
потоковые



Небольшие  
бутиковые

# Как вы будете привлекать лиды?

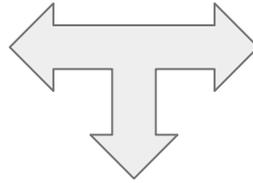
Входящие  
лиды



Исходящие  
лиды

# Горячие лиды – это хорошо

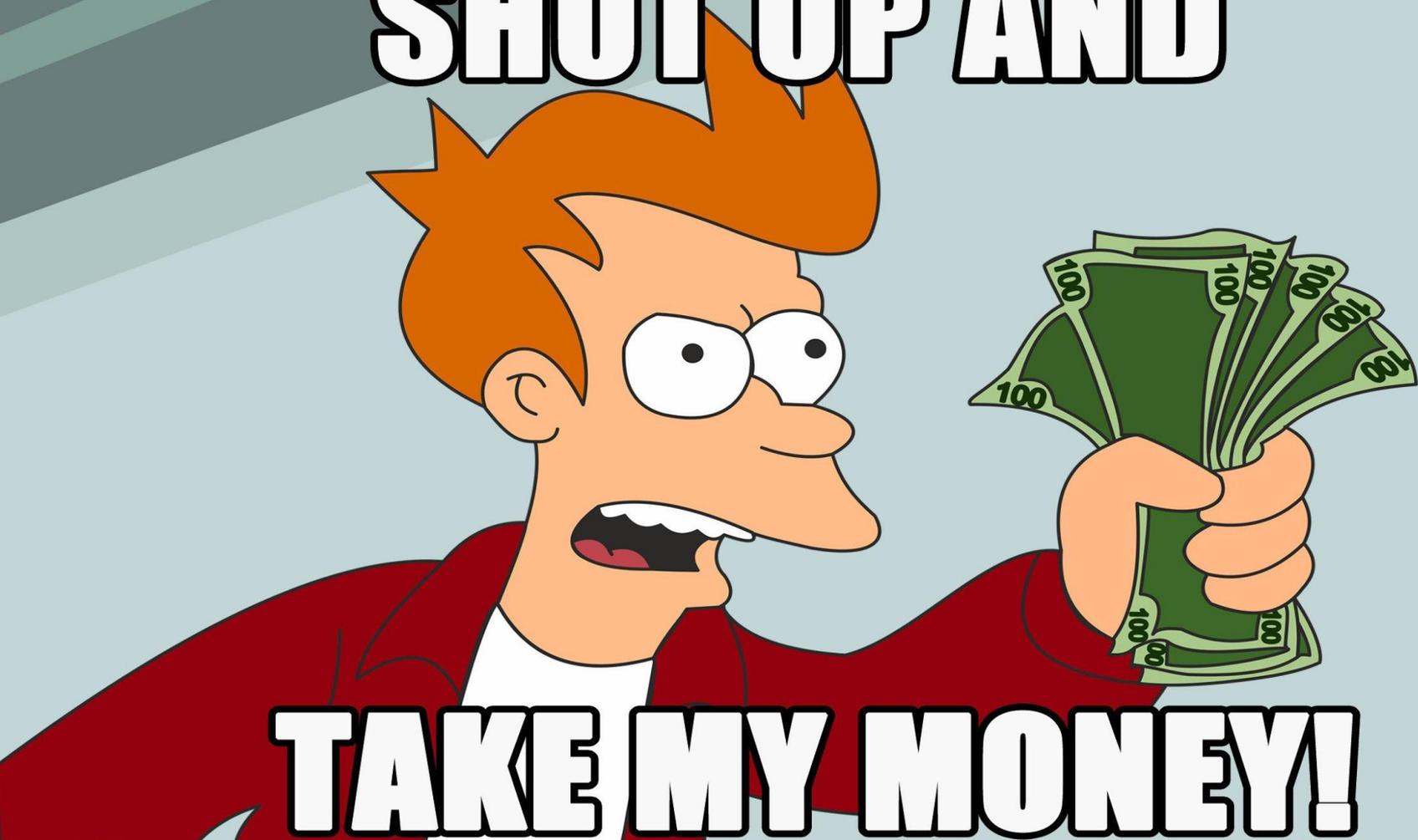
Холодные



Теплые

Горячие

**SHUT UP AND**



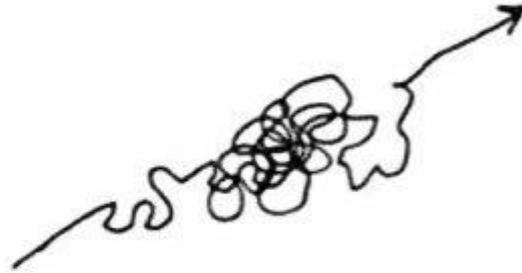
**TAKE MY MONEY!**

Успех



Люди думают, что он  
выглядит так

Успех



На самом деле он  
выглядит так

# Главное – репутация среди текущих клиентов

Как мы докатились  
до такой жизни.

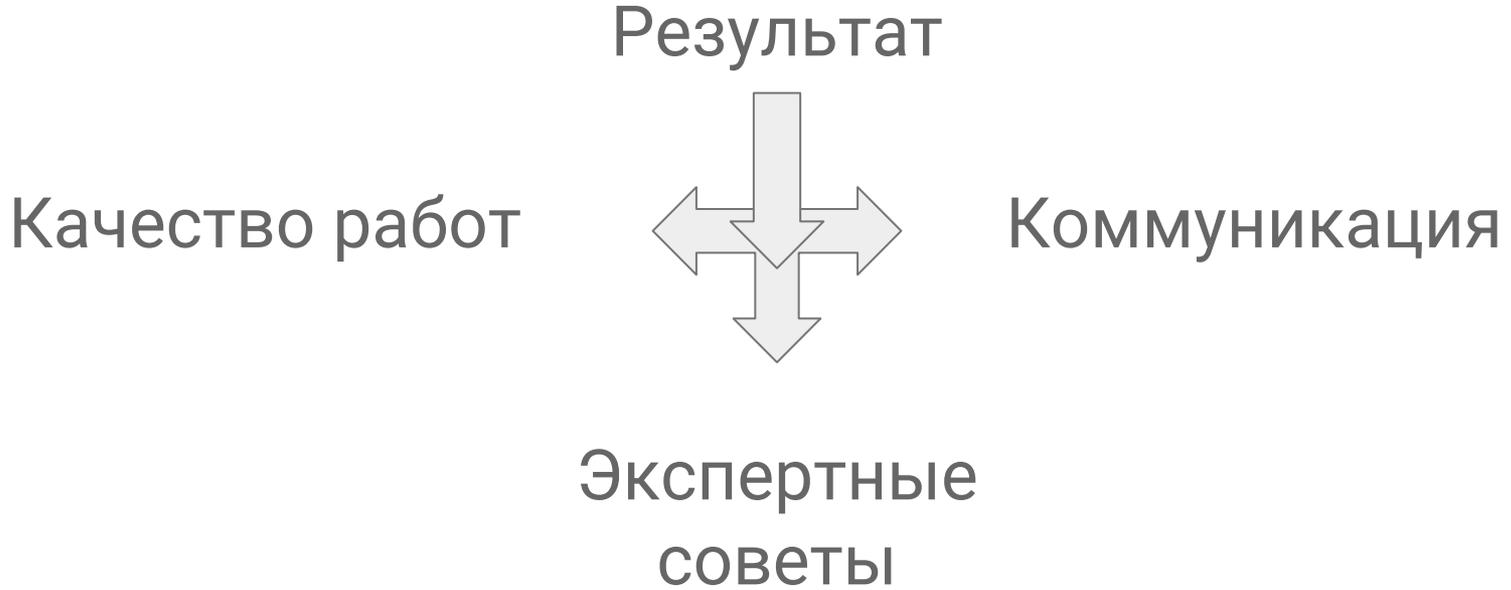
Краткая история агентства Eting Mark

Навыки, честность и ежедневная  
работа постепенно приводят к  
результату

# Наш главный маркетинг – сарафанный

# Как получить Первых клиентов

# Что вы должны обеспечить в идеале



Можете ли вы улучшить бизнес  
клиента?

Есть ли у вас опыт в бизнесе?

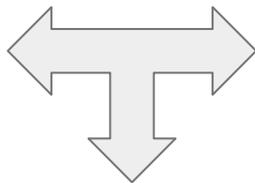
Можете ли вы привлечь тех, у кого  
опыт есть?

Дует ли попутный ветер?  
Какую услугу вы оказываете?

# Порядок бьет число

# Что принесет первых клиентов, если нет репутации

Друзья,  
знакомые,  
семья (FFF)



Упорство

Случай

Возможно первый клиент не  
принесет денег

# Честный деминг

# Работа с возражениями

# Работа с ожиданиями и гарантиями

# Работа с ошибками

# Что дальше?

Определите свою модель  
и поймите, кто «ваш» клиент

Определите модель оплаты и  
научитесь ее защищать

Чем тверже вы будете, тем сложнее  
будет вначале и легче позже.

# Как еще получать входящие лиды

- Реклама
- Сайт
- Блог, соцсети, видео
- Email
- Публичные выступления
- Книги, сложный контент
- Мероприятия
- Продукты

# Исходящие лиды

Пообщайтесь с людьми на рынке  
прежде, чем начинать.

# Нетворкинг

Где-то посередине между  
входящим и исходящим  
маркетингом

Пожалуйста!