



Организация холодных продаж в высоком ценовом сегменте (2012)

Блок продаж



- Мотивация
- Право принятия решений, компетентность
- Выделенность
- Стрессоустойчивость

Тестирование и обкатка
Планирование



- Тип продукта/услуги
- Ценовой сегмент
- Отраслевое деление
- Должность заказчика
- Регион
- Технологии
- Активные вакансии компаний
- Информация о ребрендинге, активных РК в оффлайне
- Высокая рекламная активность



- Поиск контактных данных
 - Поисквик: Должность -> ФИО -> email
 - «додумывание email»
 - Звонок секретарю
 - SM
 - Ушедшие сотрудники

- Первое обращение. Почта, SM, звонок, посылка?
Лучше – отложенный контакт



Адресность!

- Предложение идеи
- Абстрактное сотрудничество, развитие
- Креативное предложение
- Бесплатные семинары и другие обучалки, туры



- Приветствие. Кто вы и какая связь.
- Знание контрагента, похвала
- Что вы за компания
- Что предлагаете, кратко
- Call-to-action на встречу, тизер



Привет, телеканал 2x2.

Отправил письмо на ту пару контактных ящиков, которые смог найти. Рассчитывал попасть на кого-то из маркетологов канала. Вы неплохо шифруетесь ;)

Сначала хочу сказать, что вы, 2x2, реально клевые =) Вернули веру в TV мне, заядлому интернетчику. Оформление и стилистика канала - замечательные (новый логотип с МиккиМаусом—зомби рулит). Говорю как человек, который в дизайне не первый раз замужем. Сетка вещания – вообще заставляет снять шляпу.

Но вообще-то, я не просто так пишу, выразить респект, а с весьма корыстными целями. Сайт у вас – отстает от остального. Пара моментов весьма и весьма (например, программа передач, правленная от руки), но общее впечатление слабенькое, да и интересного маловато. К тому же сейчас вы под новым логотипом вышли. В Интернете, да с вашим уклоном - можно создать отличный проект, онлайн-тусовку, или вообще все что угодно.

Я давно и в Интернете, и в “бизнесе” по созданию сайтов. Наша компания ADV/web-engineering – так вообще 10 лет на рынке, входит в пятерку крупнейших студий Рунета, работает с Panasonic, Газпромом, МИАНОм, бла-бла-бла и все такое...

Скучно бывает работать для “корпоративных клиентов”, сверкающих белыми воротничками. Поэтому и пишу вам. Хочется работать над неожиданными проектами, с людьми, которые готовы относиться к себе с самоиронией.

Так что можно расценивать это письмо как коммерческое предложение =) В принципе, мы умеем выражаться сухим маркетинговым языком, говорить про позиционирование, дизайн-концепции и производственный цикл, но ведь это сейчас не обязательно, правда? Надеюсь, что кто-нибудь откликнется на мое письмо, поскольку нам, компании ADV, было бы очень приятно взяться за проект для 2x2.

Мы в свою очередь, готовы встречаться и все обсуждать, а если говорить с нами вам лень, можем сперва предоставить наше базовое предложение в бумажном виде (с портфолио и прочей байдой), если скажите, куда и кому.

Если письмо вдруг попало не по адресу, перешлите его в маркетинговый отдел, или как там это у вас может называться, хотя бы чисто по фану ;)



- Больше материалов для агентств/студий в «Библиотеке RUWARD»: www.ruward.ru/library/
- * Презентация и видео разработаны в рамках спецпроекта с компанией Мегаплан

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

