



AIR PRODUCTION

Как продавать it-решения, если ты **не любишь** людей

2019

Кирилл Кириллов

Эбаут

- AIR — это **digital production**. На рынке с 2015 года. Мы анализируем, проектируем, верстаем, создаем дизайн, программируем, вводим в эксплуатацию и поддерживаем.
- Ключевые направления — **финансово-страховой сектор**, сложные промо-проекты, медиа и электронная коммерция.
- Входим в **Топ-30 Рейтинга Рунета**. Работаем с такими клиентами, как БКС банк, Райффайзенбанк, Allianz, QIWI, OTP Group, Zetta Страхование и др.

Я **изучил** сотни методик продаж, постоянно читал книги, ходил на курсы, слушал подкасты.

Долгое время мои успехи оценивали так...

Кирилл, ты по-прежнему не умеешь
продавать, но **делаешь это уже лучше.**

Раньше я верил, что в продажах хорошее отношение к человеку **необязательно.**

3 больших заблуждения

- Homo economicus **существует**
- Homo rationalis **существует**
- Люди принимают рациональные решения, исходя из **объективной информации**

Если клиент ничем не примечателен, нужно найти что-то, что **понравится в нем**. Это может быть форма носа, манера говорить, **кепка**.

Единственный тип клиентов, с которыми мы не работаем — **неадеквататы**. Мы не мешаем себя с грязью.

Каким бы важным ни был для вас клиент,
не работайте с ним, если он неадекватно
себя ведет. Вот и все.

Продавать или **впаривать**?

История об **идеальном** продажнике,
который продает только **ради продаж.**

В жизни начинающего агентства есть время,
когда **портфолио пустое**. В этот момент вы
ощущаете себя **вот таким...**



Расскажите ~~о команде~~ о клиенте.

Обзор конкурентов и зарубежных практик.
Грамотное воровство.

Используйте **отраслевой** клиентский жаргон.

Если вас пытаются променять на более крупную студию, у которой есть портфолио с релевантными кейсами, **сделанными ~2-3 года назад**, то в **личном разговоре** скажите клиенту, что, скорее всего, те люди, кто делал проект, уже там **не работают**.

Расскажите о портфолио **своих специалистов**.
Неважно, что проекты были сделаны на
предыдущей работе.

Как увеличивать цену с **первых месяцев** работы агентства?

Когда у нас **больше денег**, мы эффективнее управляем рисками, лучше выстраиваем процессы и нанимаем более дорогих специалистов.

Как получать контракты с крупными
брендами?

Найти партнера. И не одного.

Особенность партнерских программ: вы можете поработать с **маленьким** проектом **крупного** бренда.

Партнерские программы помогают **зацепить** клиента. И **сократить** долгий этап формирования потока лидов.

Не советуем бросать все силы лишь на одну программу.

Слайд для **ВЫВОДОВ**



Спасибо!



Кирилл Кириллов
CEO Air Production

info@air.agency

