



ADVANCE
WITH US

EXTREME'АЛЬНЫЙ БИЗНЕС 2020

Extreme'альный бизнес 2020

Цикл трансформационных вебинаров
от Extreme Networks

Юрий Перунов | *#юрийперунов #искренниепродажи #salebyheart #management*



Ваши результаты + цель на сегодня

Напишите в чат:

1. Вебинар-1 («Бизнес») (7.04)

А. Смотрел в трансляции

Б. Смотрел в записи

В. Еще посмотрю в записи

2. Какую пользу вы получили от вебинара-1?

3. Какую пользу вы ждете от вебинара-2?





ADVANCE
WITH US

YO-TEAM

Юрий Перунов

- Executive коуч, эксперт по трансформации, методолог развития.
- 15 лет управления изменениями в организациях.
- 5 лет работы на топ-позициях в ИТ-компаниях.
- Автор методики, по которой создано 126 элитных отделов продаж
- Подпишись:
 - Facebook <https://www.facebook.com/SaleByHeart>
 - Instagram <https://www.instagram.com/perunovcoach>
- Задай вопрос:
 - Email y@yo-team.ru
 - WA Business +7-977-595-25-60



ВАША КОМАНДА ИЗМЕНЕНИЙ
WWW.YO-TEAM.RU

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



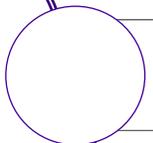


ADVANCE
WITH US

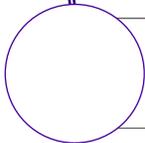
Extreme'альный бизнес 2020. Цикл из 5 вебинаров



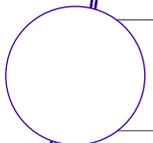
Бизнес в эпоху перемен: рецепты возможностей (7.04 15:00-16:30 Москвы)



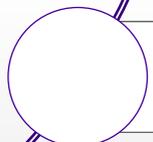
Перестройка системы продаж под задачи сегодняшнего дня (14.04 15:00-16:30 Москвы)



Сложные переговоры в работе ИТ-компании (21.04 15:00-16:30 Москвы)



Практический маркетинг в работе ИТ-компании (28.04 15:00-16:30 Москвы)



Реализовать стратегию и выжить: практики усиления внутреннего ресурса в кризисе (12.05 15:00-16:30 Москвы)



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

У YO-TEAM есть подарок для вас!



**18 рекомендаций для
усиления Вашего бизнеса**

Что это?

7 страниц рекомендаций для
усиления Вашего бизнеса

Зачем это?

- ✓ Получить новые идеи
- ✓ Освежить свой взгляд на бизнес
- ✓ Усилить качество работы бизнеса

Как получить?

<https://bit.ly/2y79jJq>

1. заполнить форму
2. скачать файл
3. PROFIT 😊



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



На сегодня анонсированы темы:

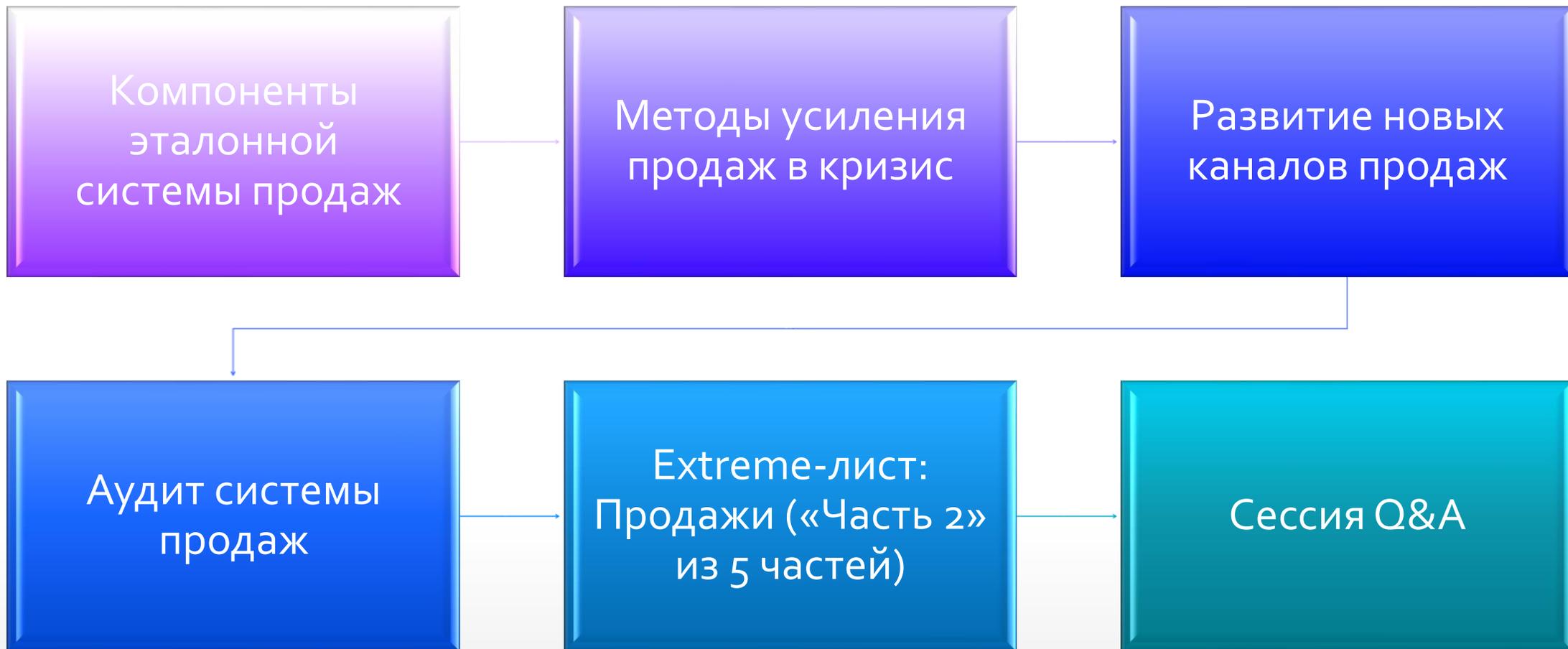
- Построение системы продаж
- Система продаж vs кризис
- Новые каналы продаж
- Управление ресурсами проектов
- Аудит системы продаж
- Рекомендации по системе продаж



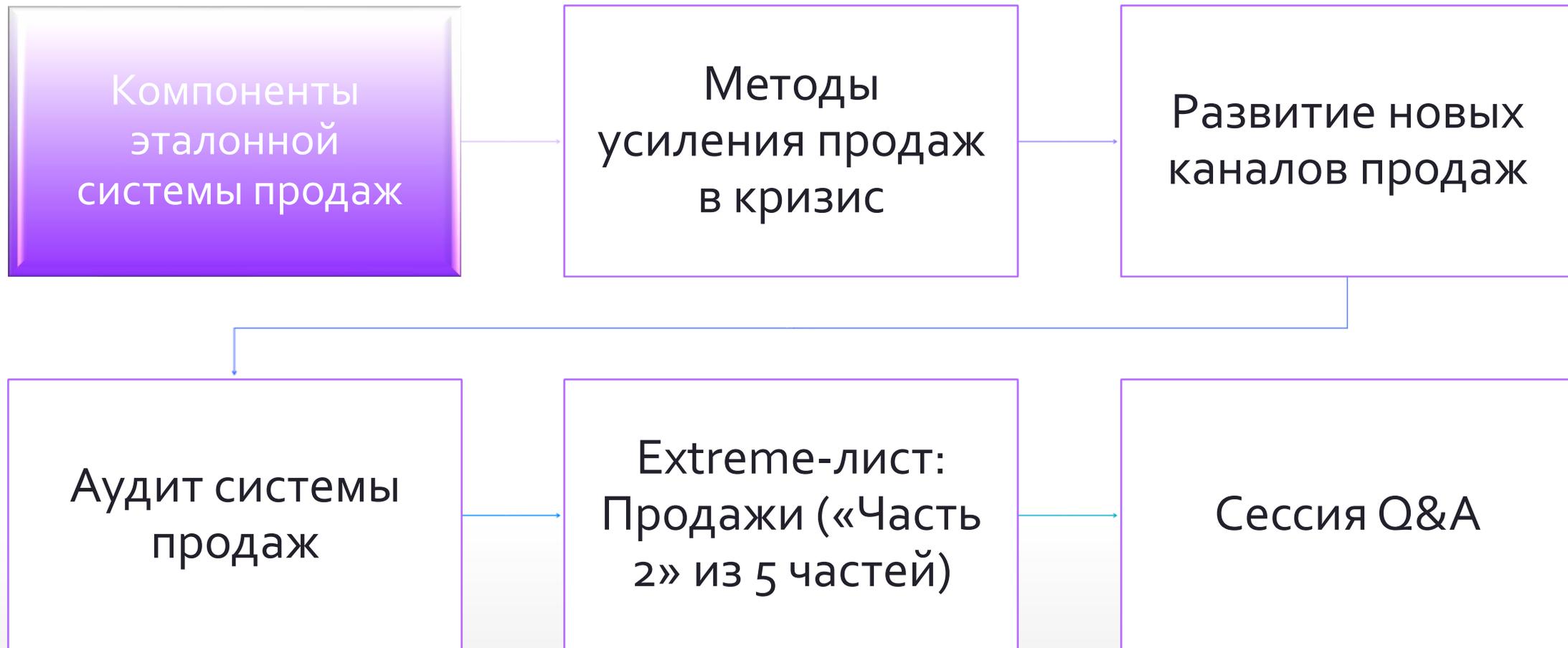


ADVANCE
WITH US

Перестройка системы продаж под задачи сегодняшнего дня



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





ADVANCE
WITH US

Компоненты эталонной Системы Продаж YO-TEAM® *

- А. Цель (G)
- В. Развитость (D)
- С. Структура (S)
- Д. Показатели (P)
- Е. Степень идеальности (I)
- Ф. Мотивация команды (M)
- Г. Цикл жизни сотрудника (L)
- Н. Бизнес-процессы (B)

* СИСТЕМА ПРОДАЖ YO-TEAM (R) ЯВЛЯЕТСЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО РАЗРАБОТКОЙ АЛЬЯНСА YO-TEAM. ЛЮБОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМЫ В ПУБЛИЧНЫХ ЦЕЛЯХ ДОСТУПНО ТОЛЬКО С ПИСЬМЕННОГО РАЗРЕШЕНИЯ ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ.

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





Элемент-1: Цель (G)

- Цель любой коммерческой системы – извлечение прибыли. Тут важна уточненная и выверенная цель.
- Стратегическая Цель – по P.U.R.E либо C.L.E.A.R.
- Тактическая Цель - по S.M.A.R.T.+P.
- Целеполагание «снизу-вверх», а затем «сверху-вниз»
- Ключевой артефакт – План Продаж
- Методы обсуждения – ССП, МВО интервью, pipeline review





Элемент-2: Развитость (D)



1. Проектирование/реинжиниринг (создаем) (D=0,1)
2. Стартап (давай-давай) (D=0,25)
3. Эффективная структура (работает) (D=0,75)
4. Тюнингованная структура (отлично работает) (D=1,25)
5. Самоорганизующаяся система (сама себя улучшает) (D=1,75)



Элемент-3: Структура (S)

1. Направление продаж

1.1. Разведчики

1.2. Охотники

1.3. Фермеры

2. Направления поддержки продаж

2.1. Пресейл

2.2. Реализация

2.3. Администрирование

2.4. Тендеры

2.5. Привлечение

3. Уровни (снизу вверх)

3.1. Специалист

3.2. Наставник

3.3. Руководитель группы

3.4. Руководитель отдела

3.5. Руководитель
департамента/службы

3.6. Коммерческий директор

3.7. Управляющий комитет

#юрийперунов

#искренниепродажи

#salebyheart





Элемент-4: Показатели (P)

1. Оборот
2. Прибыль
3. КПД/Конверсия/Воронка
4. Средний чек
5. Количество проектов
 - 5.1. На входе
 - 5.2. На выходе:
 - 5.2.1. Реализовано
 - 5.2.2. Проиграно
6. Текучка персонала
7. Прибыль на сотрудника
 - 7.1. Рейтинг
 - 7.2. Норматив
8. Фокусные продажи

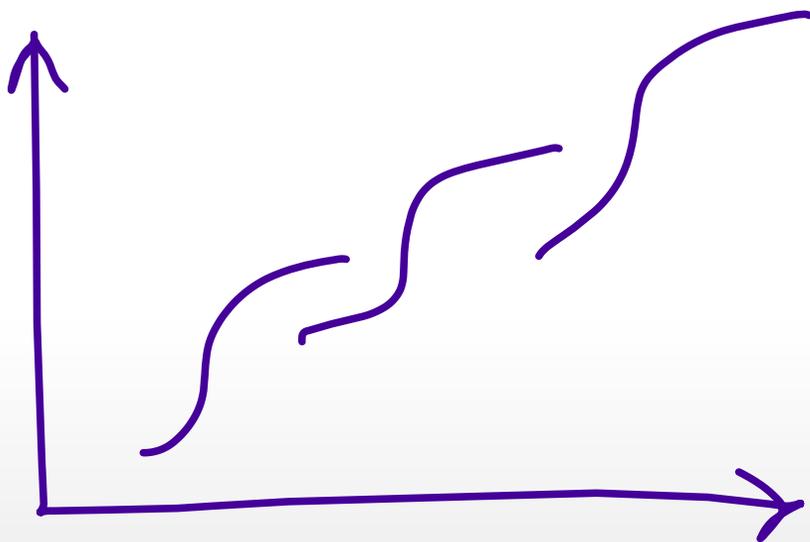




Элемент-5: Степень идеальности (I)

Развитие всех систем идёт в направлении увеличения степени идеальности

Альтшуллер Г.С., создатель ТРИЗ



- Побеждает система с развитием внутри компании (структуры для выращивания и сохранения компетенций)
- Побеждает система с наиболее богатым и релевантным рынком набором компетенций сотрудников (hr-капитал)
- Побеждает система с наилучшим раскрытием потенциала сотрудника
- Побеждает синергетическая система (1+1>3)



Элемент-6: Мотивация команды (М)

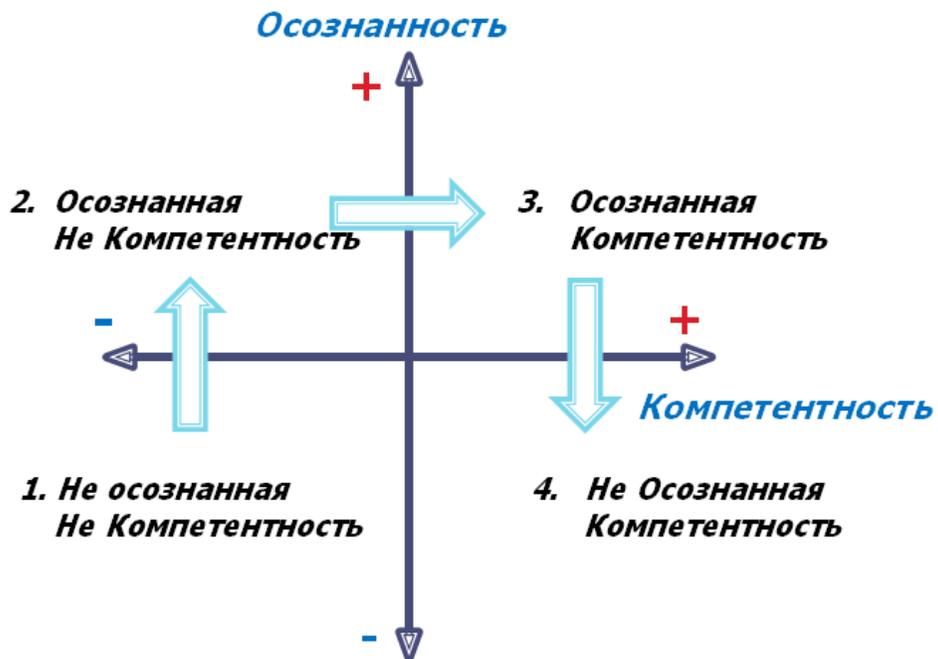
1. Монетарная
 - 1.1. Фикс
 - 1.2. KPI
 - 1.3. Бонус
 - 1.4. Опцион
2. Немонетарная
 - 2.1. Награды за достижение
 - 2.2 Обучение
 - 2.3 Проект-вызов
 - 2.4. Победа (игра, конкурс)
 - 2.5. Спецусловия
 - 2.6. Атмосфера
 - 2.7. Самомотивация
 - 2.8. Самореализация





Элемент-7: Цикл жизни сотрудника (L)

Классический цикл развития компетентности



1. Отбор
2. Адаптация
3. Эффективность
4. Потолок
5. Новая эффективность
6. Новый потолок
7. Пп.5-6 - до выхода
8. Выход

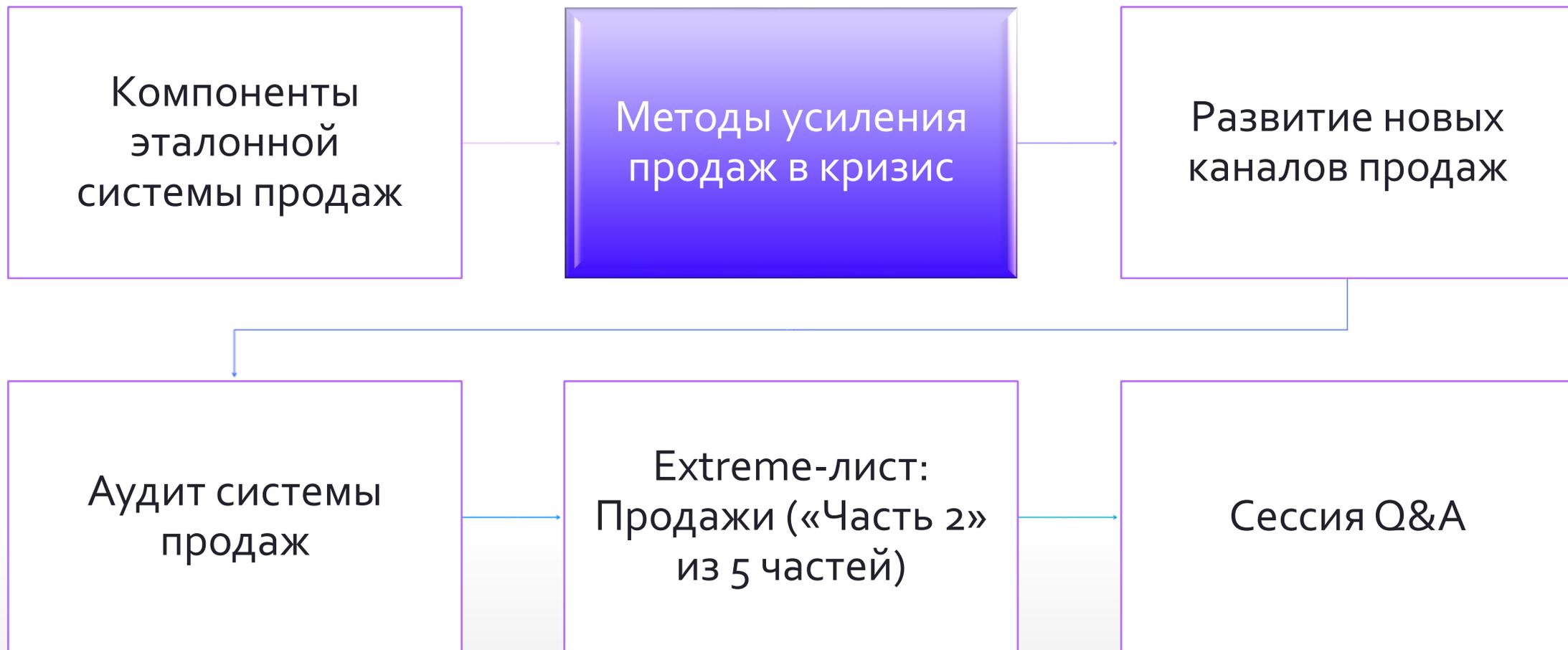


Элемент-8: Бизнес-процессы (В)

Ключевые процессы продаж

- ❖ Первичная продажа
- ❖ Повторная продажа
- ❖ Передача проекта в пресейл
- ❖ Передача проекта в производство
- ❖ Обработка входящего лида







Современные тренды [activesalesgroup]

1. Продавать стало сложнее

- Раньше компания находила поставщиков, изучала варианты и выбирала продавца на основании лучшего решения, который предлагал продавец. Процесс B2B продажи был относительно простым: маркетинг отвечал за УТП и упаковку продукта, менеджеры привлекали клиентов, и вели их по воронке продаж. Продажи были предсказуемы.
- Сегодня B2B продажи стали много сложнее. Клиенты совершает много действий самостоятельно **до** встречи с продавцом: ищут способы решения своих проблем, находят решение, проводят исследования самостоятельно он-лайн, ищут рекомендации, собирают информацию, исследуют отзывы о компаниях-поставщиках в интернете, изучают аналитику и обзоры для того, чтобы сделать правильное решение.
- В связи с доступностью информации сегодня в B2B продажах покупатель проходит до **60-70%** процесса принятия решений даже не связываясь с продавцом.
- Для того, чтобы влиять на решение клиента, продавцу сегодня необходимо понимать, **как** клиент принимает решение. Для этого важно понимать действия покупателя по его циклу покупки

2. Клиенты меньше доверяют продавцам

- Согласно отчету *Forrester*, **59%** покупателей предпочитают сами находить информацию в Интернете, потому что продавец навязывает продукт, а не помогает решить проблему. **57%** признались, что они предпочли бы купить у продавца, который *«не пытается оказывать давление»*.





Современные тренды [activesalesgroup]

3. Цикл сделки увеличился

- Клиент в B2B продажах сегодня тратит *больше* времени, чтобы принять решение о покупке. Длина среднего цикла B2B продаж увеличилась **на 22%** за последние пять лет.
- Причин две: первая - в том, что сегодня больше людей вовлечены в процесс принятия решения о покупке, и вторая - на рынке больше информации, которую покупатели могут использовать для принятия решений.
- Увеличение длины цикла сделки означает, что сегодня необходимо начинать развивать клиента как можно **раньше** и повышать эффективность всего процесса продажи.
- Результат в B2B продажах сегодня зависит от выполнения продавцами двух условий:
 - предоставлять клиентам качественный контент о преимуществах и выгодах продукта;
 - повышать эффективность всего процесса продажи.





Топ-10 Советов по усилению движения сделки [superoffice]

1. Регулярный follow-up
2. Фокусировка на лучших сделках
3. Отказ от «мертвых» сделок
4. Отслеживание метрик воронки
5. Постоянное улучшение процесса
6. Регулярный апдейт
7. Разумное ускорение цикла
8. Автоматизация рутинных процедур
9. Качество маркетинговых материалов
10. Использование CRM

Top Sales management Effectiveness Priorities





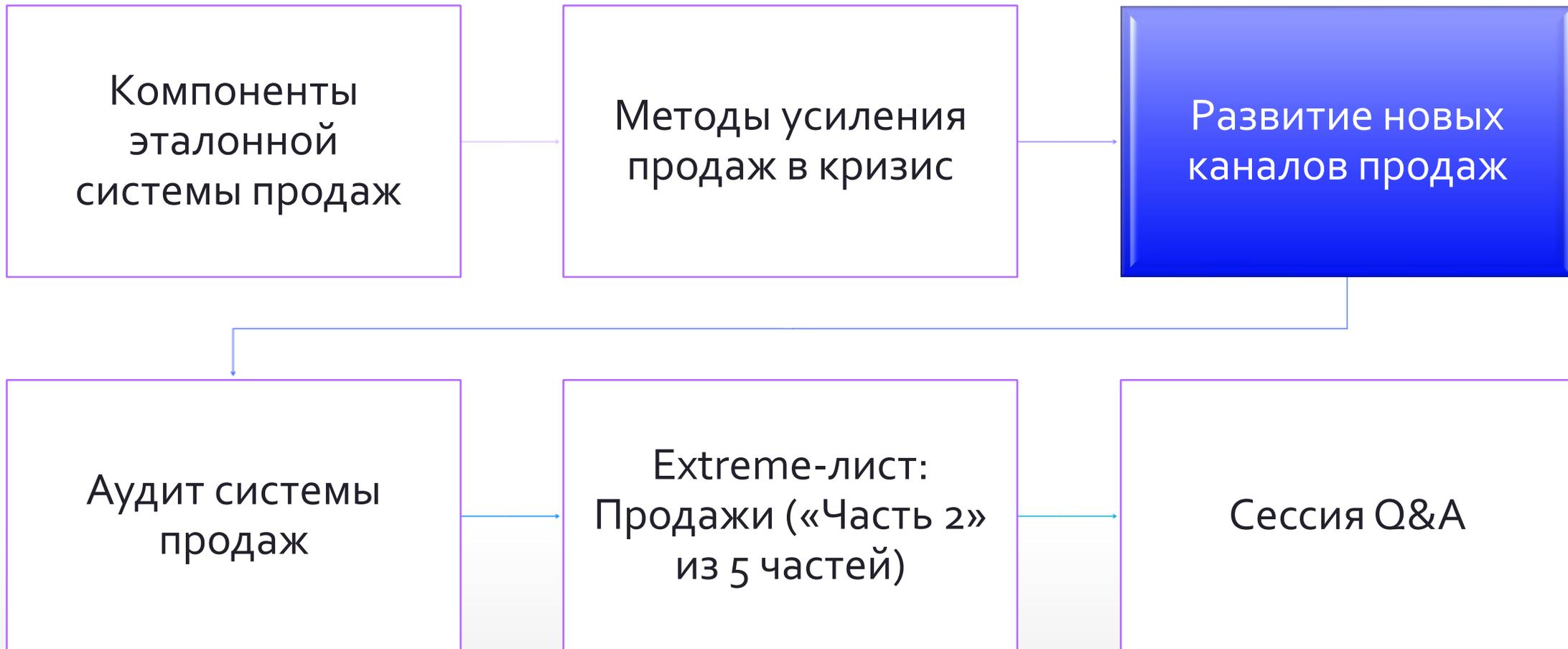
ADVANCE
WITH US

Вопросы для проведения PIPELINE review

1. На каких сделках сфокусированы сейчас?
2. Какие критерии для анализа вы используете в своей воронке?
3. Какие процедуры работы с воронкой вы применяете?
4. Сколько у вас сделок в воронке?
5. Какие сделки «приоритетные»?
6. Какие сделки «мертвые»?
7. Сколько времени тратите на работу с одной сделкой?
8. Сколько новых сделок нужно добавить в воронку?
9. Что СУЩЕСТВЕННО продвинет прогресс ваших сделок?
10. Какой план по усилению своей воронки?
11. Какие риски нужно учитывать?
12. Какой будет ПШ (=«первый шаг»)?



*#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart*

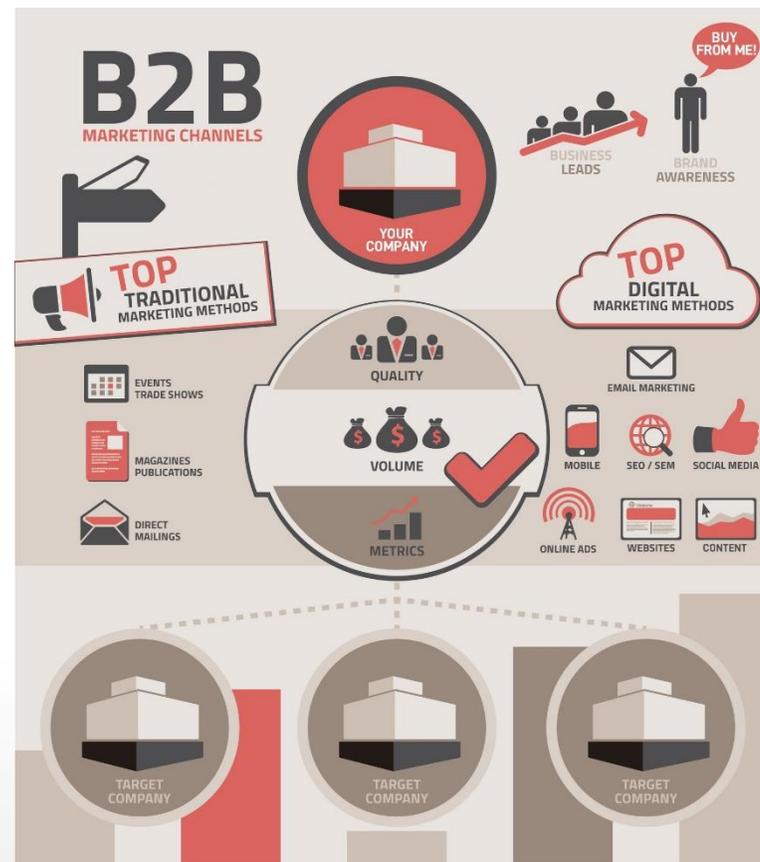




ADVANCE
WITH US

Что такое «Каналы продаж»?

Это способы доставки продукта либо сервиса рынку таким образом, чтобы было возможно их приобретение конечным заказчиком



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Какие каналы продаж являются «классическими» для ИТ-рынка?

А = Корпоративный

- Key Account Management. Сложные проекты. Длинный цикл. Крупные и сверхкрупные.

Б = Партнерский

- Сложная структура заказчика. Аффилированность. Комплексные решения. Альянсы.

В = Телесейл / активный

- СМБ-рынок. Типовые продукты. Подписки. Как лидогенератор для корпоратива.

Г = Тендерный

- Гос.заказчики и крупные. Система доставки решений. Вход в новых. Мониторинг. Автоматизация.

Д = Онлайн

- Типовые решения и подписки. Реселлинг. Порталы. Платформы. *Нарастает актуальность*



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Насколько развит каждый канал продаж?

А = Корпоративный

- Оцените от 1 до 10, где 1 – не развит совсем, 10 – развит на высшем уровне

Б = Партнерский

- Оцените от 1 до 10, где 1 – не развит совсем, 10 – развит на высшем уровне

В = Телесейл / активный

- Оцените от 1 до 10, где 1 – не развит совсем, 10 – развит на высшем уровне

Г = Тендерный

- Оцените от 1 до 10, где 1 – не развит совсем, 10 – развит на высшем уровне

Д = Онлайн

- Оцените от 1 до 10, где 1 – не развит совсем, 10 – развит на высшем уровне





Какие каналы продаж Вы бы дополнительно развили сейчас?*

Вирусный
Маркетинг

Классические
СМИ

Социальные сети

Наружная
реклама

Авторский
контент

Email-маркетинг

Разработка
уникальных
технологических
решений

Платформы

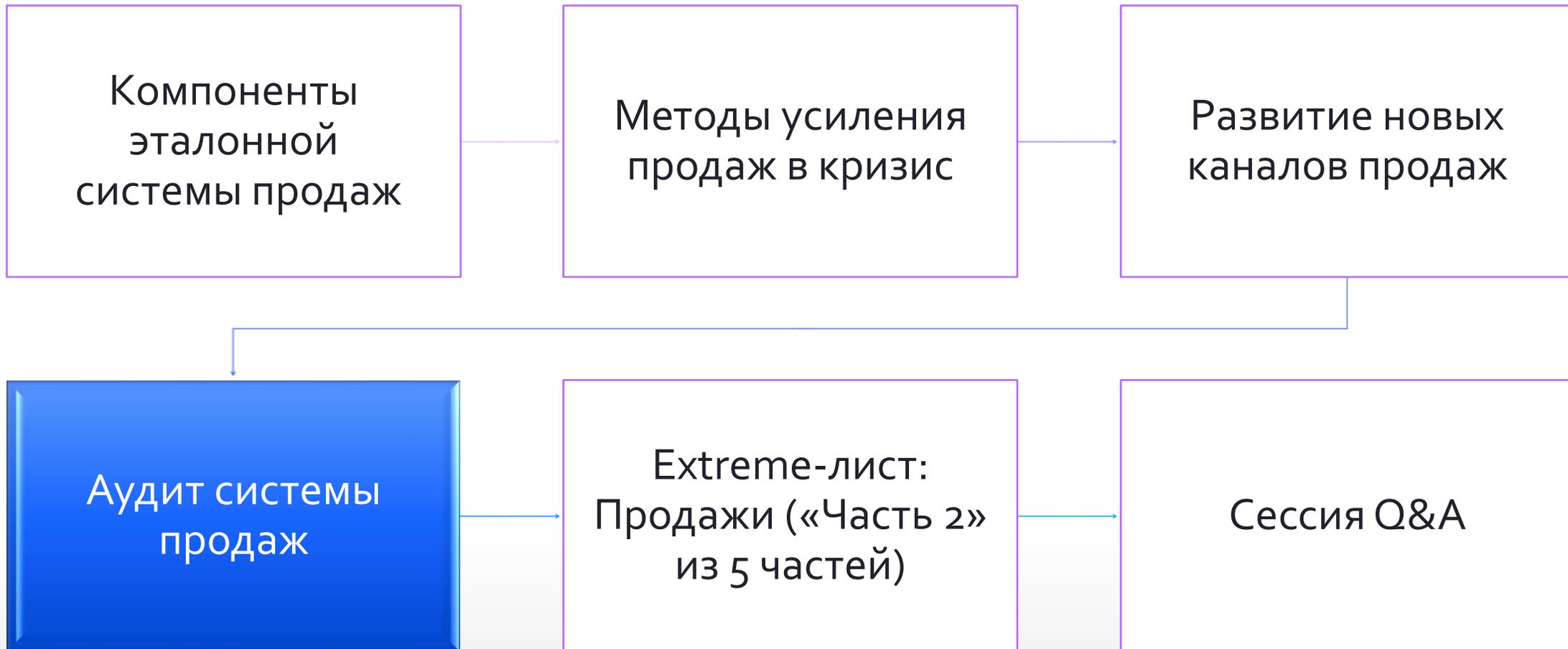
Мероприятия
оффлайн

Мероприятия
онлайн

Учебный центр

Построение
сообщества







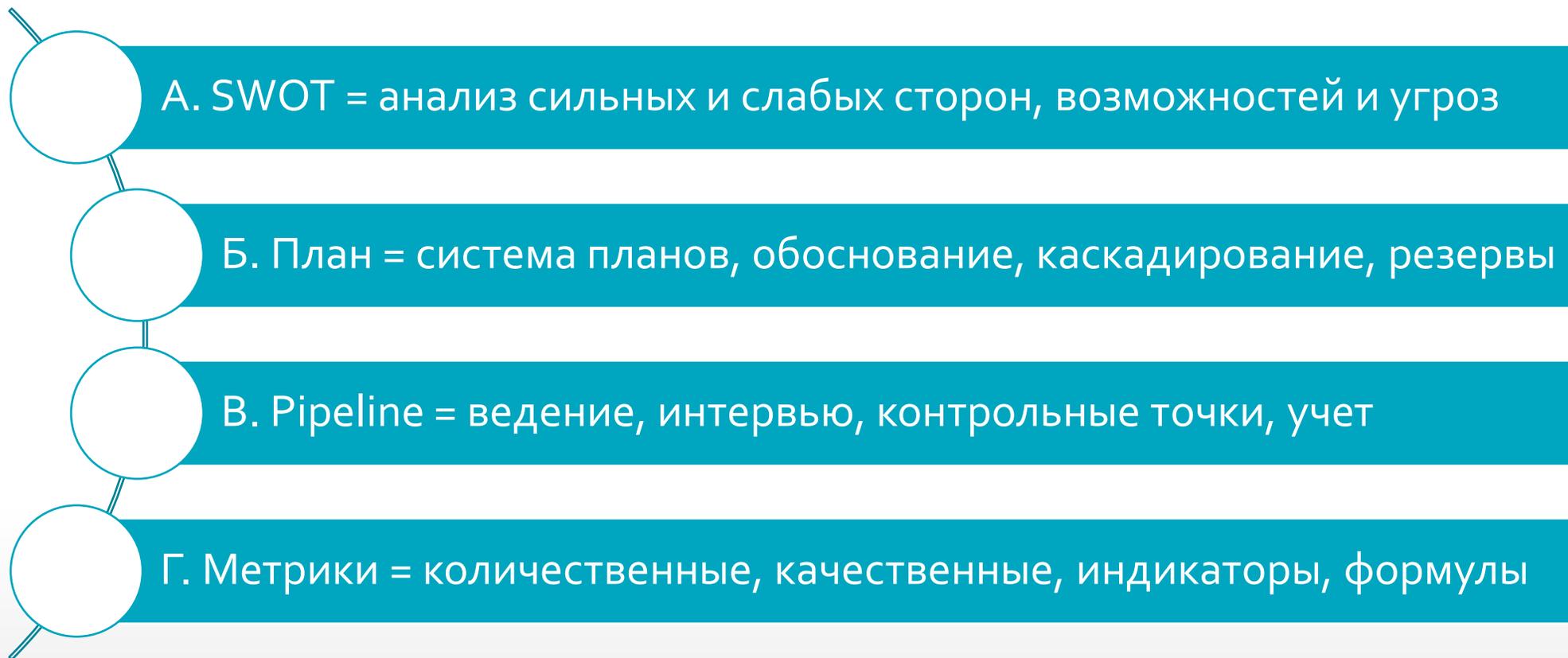
Аудит системы продаж: ACTION PLAN от YO-TEAM®

Цель (G)	• А. SWOT. Б. План В. Pipeline Г. Метрики
Развитость (D)	• А. Замер AS IS Б. Увеличить TO BE
Структура (S)	• А. Роли. Б. Матрица В. Связи Г. Баланс
Показатели (P)	• А. Срез Б. Прогноз В. Корректировки
Степень идеальности (I)	• А. Ограничения Б. Драйверы
Мотивация команды (M)	• А. Формула Б. Балансировка
Цикл жизни сотрудников (L)	• А. Компетентность Б. Наставничество
Бизнес-процессы (B)	• А. Описание Б. Оптимизация В. Запуск





Структура аудита элемента «Цель» (G)





Результат аудита элемента «Цель» (G)

Есть перечень
коммерческих
целей

Выявлены
драйверы рынка

Готова
программа
продаж

Составлен
прогноз продаж

Оптимизирован
PIPELINE

Оцифрованы
метрики
достижения
целей





Каждый из 8 элементов – вносит свой вклад в отчет по аудиту системы продаж

Цель (G)

Развитость
(D)

Структура (S)

Показатели
(P)

Степень
идеальности
(I)

Мотивация
элементов
(M)

Цикл жизни
элементов (L)

Бизнес-
процессы (B)



ADVANCE
WITH US

Аудит – начальная и финальная часть 4-месячного проекта Стратегии Управляемой Трансформации YO-TEAM[®]



*#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart*



У YO-TEAM есть предложение для вас!



Аудит системы продаж

Что это?

14-дневный проект по тотальной ревизии Вашей системы продаж.

Результат аудита – отчет по системе продаж

Зачем это?

- ✓ Замерить эффективность системы продаж
- ✓ Усилить систему продаж
- ✓ Повысить метрики продаж

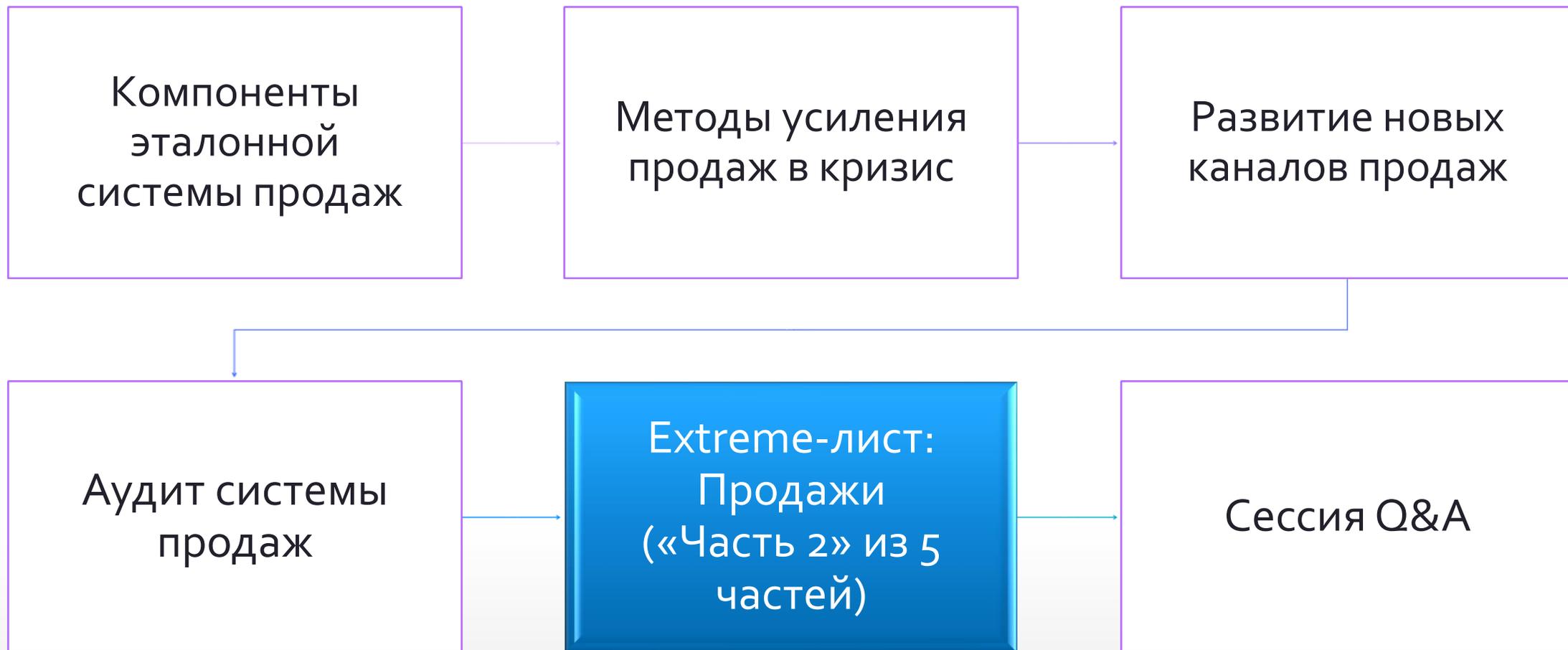
Как заказать?

<https://bit.ly/3eiLLWc>

1. Описать запрос на «АУДИТ ПРОДАЖ»
2. Обсудить с YO-TEAM рамку проекта
3. Получить результат

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart







<https://bit.ly/3cecttp>

1. Откройте ссылку (в браузере с ПК/планшета, не закрывайте окно zoom!)
2. Заполните EXTREME-Лист: Продажи (2/5)
3. Получите копию листа себе на email
4. Сравните свои результаты с группой
5. Сделайте выводы по системе продаж





ADVANCE
WITH US

<https://bit.ly/3cecttp>



EXTREME-Лист: Продажи: часть 2/ 5

Заполненный EXTREME-Лист - это фундамент Вашей трансформации.

При заполнении пунктов, пожалуйста, руководствуйтесь текущим состоянием Вашего бизнеса.

При появлении любых вопросов по данному листу обратитесь contact@yo-team.ru.

*** Обязательно**

Адрес электронной почты *

Ваш адрес эл. почты _____

Имя *

Мой ответ _____

Фамилия *

Мой ответ _____

Как вы оцениваете текущую эффективность Вашей СИСТЕМЫ ПРОДАЖ? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Нулевая Эталонная

На какой уровень эффективности Вы намерены перевести Вашу СИСТЕМУ ПРОДАЖ в течение ближайших 12 месяцев? *

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Нулевая Эталонная

Какие ключевые действия Вы планируете осуществить для повышения эффективности СИСТЕМЫ ПРОДАЖ?

Мой ответ _____



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



<https://bit.ly/3cecttp>

Какие компоненты СИСТЕМЫ ПРОДАЖ Вы уже усилили за последние 3-6 месяцев? *

- Цель (G)
- Развитость (D)
- Структура (S)
- Показатели (P)
- Степень идеальности (I)
- Мотивация команды (M)
- Цикл жизни сотрудника (L)
- Бизнес-процессы (B)

Какие компоненты СИСТЕМЫ ПРОДАЖ Вы планируете усилить в следующие 3-6 месяцев? *

- Цель (G)
- Развитость (D)
- Структура (S)
- Показатели (P)
- Степень идеальности (I)
- Мотивация команды (M)
- Цикл жизни сотрудника (L)
- Бизнес-процессы (B)

Какие каналы продаж Вы бы дополнительно развили сейчас? *

- Вирусный Маркетинг
- Классические СМИ
- Социальные сети
- Наружная реклама
- Авторский контент
- Email-маркетинг
- Разработка уникальных технологических решений
- Платформы
- Мероприятия офлайн
- Мероприятия онлайн
- Учебный центр
- Построение сообщества
- Другое: _____

Вы планируете реализовать проект по трансформации СИСТЕМЫ ПРОДАЖ с привлечением внешних экспертов в ближайшие 3-6 месяцев? *

- Нет, не планирую
- Скорее нет, чем да
- Скорее да, чем нет
- Да, планирую

На какие факторы Вы будете обращать внимание при выборе внешних экспертов по трансформации СИСТЕМЫ ПРОДАЖ?

Мой ответ _____

Какой следующий шаг Вы предпримите для УСИЛЕНИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ в ближайшие 24 часа? *

Мой ответ _____

Копии ответов будут отправлены на указанный вами адрес.

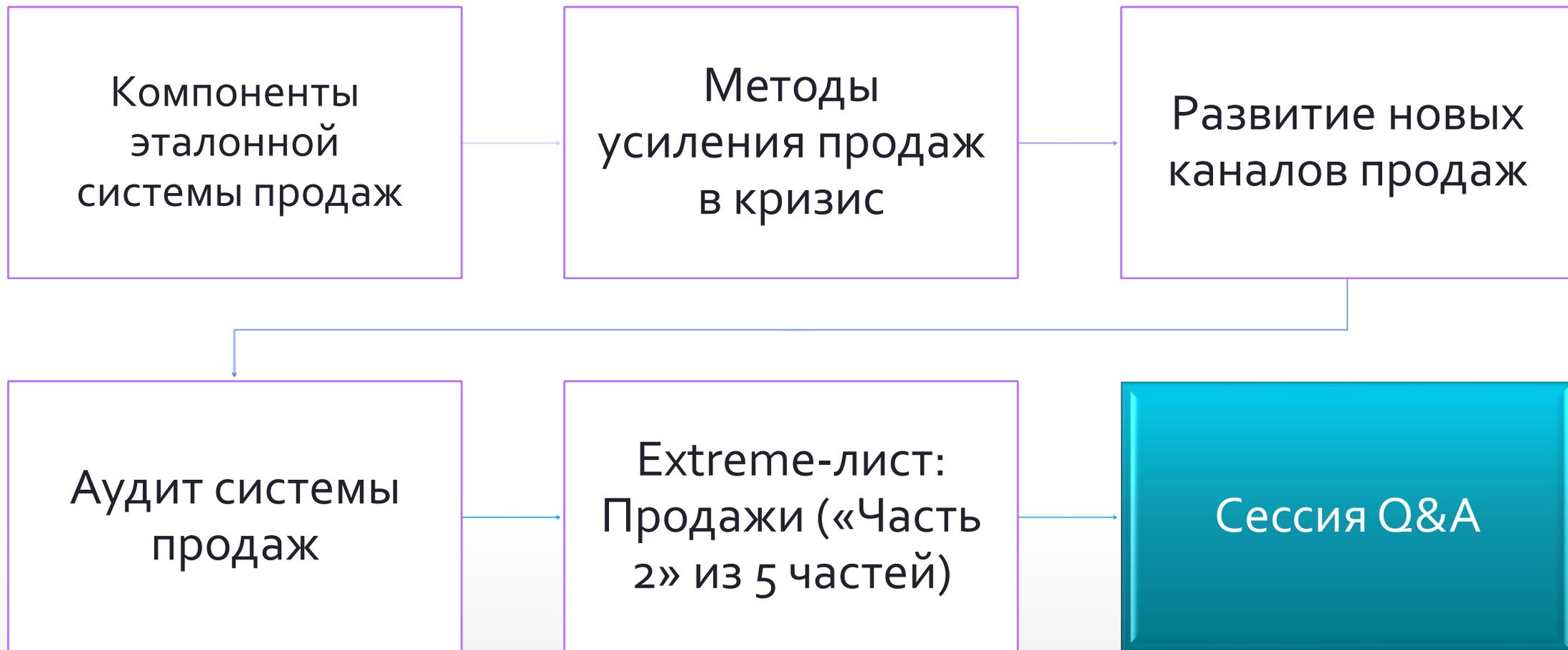
Отправить





ADVANCE
WITH US

Бизнес в эпоху перемен: рецепты возможностей



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Сессия «Вопрос – Ответ»



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

YO-TEAM

ВАША КОМАНДА ПО ИЗМЕНЕНИЯМ

Специализируемся на высокотехнологичных компаниях

Переводим ваш бизнес на новый уровень

Выстраиваем систему продаж

Разрабатываем маркетинговую стратегию

Составляем карту роста руководителя

ЮРИЙ ПЕРУНОВ

Executive коуч, эксперт по трансформации, методолог развития



ДАНИИЛ КАПЦАН

Эксперт по маркетингу в ИТ-отрасли, консультант, методолог

ОЛЕГ ВАЛЬТЕР

Эксперт по автоматизации бизнес-процессов, консультант



WWW.YO-TEAM.RU

#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart





YO-TEAM

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Executive коучинг

- Усиливаем сильные стороны и добиваемся кратного роста результатов. Раскрываем потенциал трансформации руководителя.

Стратегический маркетинг

- Выстраиваем и внедряем маркетинговую стратегию, «дорожную карту» и план продвижения.

Управление продуктом

- Внедряем управление продуктом. Ставим на поток работу с гипотезами / юзабилити продукта.

Построение системы продаж

- Перезапускаем систему продаж для высокотехнологичных бизнесов икратно усиливаем результаты.

Внедрение системы наставничества

- Систематизируем передачу экспертизы внутри компании. Мотивируем лидеров развиваться интенсивно.

Аудит бизнес-процессов

- Оцифровка процессов «как есть» и выработка видения «как должно быть». Моделирование и оптимизация.





ADVANCE
WITH US

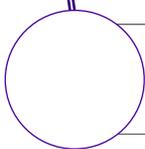
Extreme'альный бизнес 2020. Цикл из 5 вебинаров



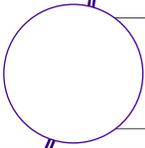
Бизнес в эпоху перемен: рецепты возможностей (7.04 15:00-16:30 Москвы)



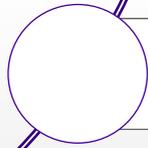
Перестройка системы продаж под задачи сегодняшнего дня (14.04 15:00-16:30 Москвы)



Сложные переговоры в работе ИТ-компании (21.04 15:00-16:30 Москвы)



Практический маркетинг в работе ИТ-компании (28.04 15:00-16:30 Москвы)



Реализовать стратегию и выжить: практики усиления внутреннего ресурса в кризисе (12.05 15:00-16:30 Москвы)



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



ADVANCE
WITH US

Почему важно посетить все 5 вебинаров?

Получите практические инструменты по каждой теме

Сформируете целостную картинку развития своего бизнеса

Инвестируете в свое собственное развитие. Это лучшая инвестиция в кризис

Составите Extreme-лист трансформации! 7.04 – 20%, 14.04 - 40%... к 12.05– будет 100%!

Топ-10 участников за все 5 вебинаров получат *специальные призы* от ведущего



#юрийперунов
#искренниепродажи
#salebyheart



Резюме сессии

1. Что мне было сегодня ценно узнать?
2. Что из этого я возьму в работу?
3. Какой следующий шаг я сделаю в ближайшие 24 часа, от которого получу результат в течение ближайших 72 часов?*

**Принцип 24/72*





ADVANCE
WITH US

EXTREME'АЛЬНЫЙ БИЗНЕС 2020