TradeMasterGroup

от профессионализма к мастерству

19 мая 2017 г

Бизнес центр Инком, Киев, Смоленская 31\33

facebook LinkedIn

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

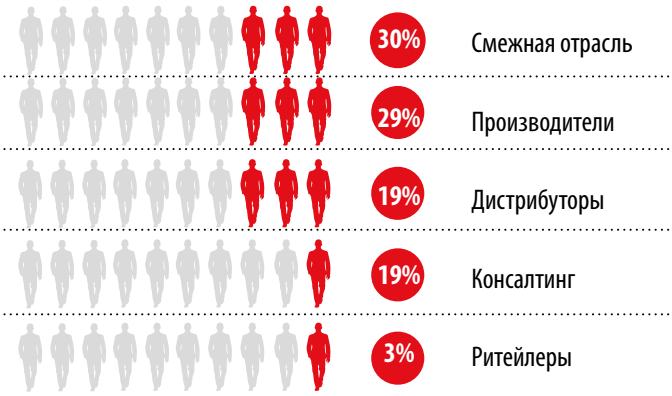
Главное Бизнес-Событие Года по привлечению крупных B2B клиентов

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

АУДИТОРИЯ КОНФЕРЕНЦИИ

- **Владельцы, собственники**
- **Генеральные коммерческие директора**
- **Директора по маркетингу и продажам**
- **Маркетологи, PR-менеджеры**



КЛЮЧЕВЫЕ ДОКЛАДЧИКИ

Натан Коус (Израиль)

Технологический директор проекта Академия Nesco, ведущий консультант по риск-менеджменту крупнейших израильских компаний в сфере банковского дела и страхования.

Удивительно харизматичный профессионал интернет-бизнеса, основатель ведущего бизнес-сообщества для Владельцев B2B, помогает привлекать крупных клиентов и доход.

Знаменитый тренер-практик, за плечами которого более 100 различных семинаров, тренингов и более 10 000 благодарных слушателей.

Обладатель титула «Лучший русскоговорящий бизнес-тренер Израиля».

Натан сумел найти выигрышные методики ведения и управления бизнесом, которые теперь доступны каждому. Проверенные и доказанные системы западного бизнеса могут быть реализованы именно Вами в русскоязычном сегменте рынка.

Дмитрий Роденко (Украина)

Основатель ведущего Бизнес-сообщества «Маркетинг Директоров Украины». Директор и основатель группы компаний «Международная Маркетинговая Группа»

Открыв собственный бизнес, создал компанию с оборотом в несколько миллионов гривен. Компания входит в ТОП-5 национальных исследовательских компаний страны.

Выполнил более 550 успешных исследовательских и консалтинговых проектов за последние 12 лет работы.

Сертифицированный спикер клуба "Marketing Jazzz" и маркетинговых конференций "MarketLab" и "Re: Mark".

Автор книг «Как маркетологу зарабатывать больше: 5 проверенных способов», «Простые советы для высоких продаж» и более 30 других публикаций.

С 2004 года по настоящее время помогает ведущим украинским и международным компаниям в области повышения продаж и оптимизации затрат на маркетинг.

Клиенты: украинские и международные компании из различных сфер бизнеса – Gallina Blanka, Укравто, ТМ "Свиточ", Телекарт-прибор, UZ-DAEWOO, Славута-трейдинг, PricewaterhouseCoopers, IBM, 20th Century Fox, Reuters, British Counsil, Microsoft, British Telecom, МТС, PEOPLE net, Воля, Degussa, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, ПУМБ и другие.Century Fox, Reuters, British Counsil, Microsoft, British Telecom, МТС, PEOPLE net, Воля, Degussa, Райффайзен Банк Аваль, Укрсоцбанк, ПУМБ и другие

facebook LinkedIn

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

ПРИВЛЕЧЕНИЕ КРУПНЫХ КЛИЕНТОВ

ОПИСАНИЕ

Пошаговая практическая система для привлечения крупных корпоративных клиентов или стратегических партнёров без холодных звонков и рекламы.

Здесь вы научитесь КОНКРЕТНЫМ тактикам, как использовать всю мощь Facebook, Linkedin и Электронной почты, чтобы назначать минимум по 15+ встреч-консультаций, "стратегических сессий", "встреч-знакомств" или "встречи для выявления потребностей" в месяц для продажи услуг Вашей компании.

ДЛЯ КОГО?

- Если вы продаете сложные профессиональные услуги (IT, Программное обеспечение, Интернет-технологии, Маркетинг и реклама, Консалтинг в области управления, Корпоративное образование и т.д.)
- Клиенты не покупают ваши услуги импульсивно.
- Продажа включает личный контакт с потенциальным клиентом
- Клиенты не всегда понимают свою потребность в Вашей услуге
- Клиентам требуется подготовка индивидуальных коммерческих предложений;
- Цикл сделки ваших услуг может быть длинным.
- Дополнительно потенциальные клиенты очень закрыты и не склонны сотрудничать сразу.

В РЕЗУЛЬТАТЕ ВЫ СМОЖЕТЕ:

- Правильно оформить личный профиль в Facebook и Linkedin
- Выходить на нужных людей (ЛПР) и писать им правильные сообщения
- Привлекать крупных клиентов и стратегических партнеров
- Найти новых клиентов и, как следствие, увеличить продажи и прибыль
- Узнать секреты продвижения в Linkedin для B2B
- Разработать стратегию развития бизнеса в сети Linkedin

TradeMasterGroup
от профессионализма к мастерству

+38 067 502 30 13
reklama@trademaster.com.ua

www.TradeMaster.UA

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ:

9.00–9.30 РЕГИСТРАЦИЯ УЧАСТНИКОВ

9.30–10.30 **МОДУЛЬ 1** СОЗДАЁМ КРЕПКИЙ ФУНДАМЕНТ

1. Возможно ли генерировать крупные сделки/контракты без холодных звонков и рекламы? Или Кейс B2B Продажи на 60,000$ в месяц
2. 7 вопросов, на которые надо знать ответ, чтобы быстро составить Аватар Клиента + Чек-Лист
3. 50 мест, где тусуются мои клиенты или где лучше ловить крупную рыбу + Шаблон работы
4. Как узнать, какая задача в развитии бизнеса, наиболее приоритетная для ваших клиентов + Рабочий инструмент
5. Эффективный контент-маркетинг всего за 1 час в неделю! Специально для собственников и 1-х лиц компании + План контент-маркетинга
6. 14 точек оптимизации профиля в Linkedin (и не только) + методичка

10.30-11.30 **МОДУЛЬ 2** ПЛАТФОРМА ДЛЯ ВЫСТРАИВАНИЯ ДОВЕРИТЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ

1. Кейс “Как достучатся до ЛПР, которые управляют годовым бюджетом в 170,000,000$ в год”
2. Linkedin или Facebook, что мне выбрать?
3. Какое название "соблазнит" ваших клиентов?
4. Как создать бизнес-сообщество клиентов в Linkedin
   a. Как настроить автоматические сообщения для приветствия
   b. Как сделать мощный "запуск" сообщества в Linkedin
5. Как создать бизнес-сообщество клиентов в Facebook
   a. Как сделать мощный "запуск" сообщества в Facebook
6. Как управлять бизнес-сообществом всего за 2-3 часа в неделю

11.30-12.00 КОФЕ-БРЕЙК

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

12.00-13.00 МОДУЛЬ 3 АКТИВНАЯ ЛИДОГЕНЕРАЦИЯ ИЛИ ПРИВЛЕКАЕМ КРУПНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ

1. Что такое активная лидогенерация или какие 3 процесса обеспечат вам продажи дорогих и сложных услуг?
2. Как за 2 минуты 30 секунд получить доступ к ЛПР, минуя их секретарей и "замов" - Подсказка... Linkedin
3. Можно ли использовать Facebook для поиска крупных корпоративных клиентов? Как?
4. Бесплатная мини-CRM для активной лидогенерации с настройкой 5-7 минут.

13.00-14.00 МОДУЛЬ 4 КАК НЕНАВЯЗЧИВО НАЗНАЧАТЬ ВСТРЕЧИ С САМЫМИ НЕДОСЯГАЕМЫМИ ЛПР, БЕЗ ХОЛОДНЫХ ЗВОНКОВ

1. Малоизвестная система личных сообщений, которая обеспечит ваш бизнес стабильным и прогнозируемым потоком клиентов
2. 3 тактики "взращивания" (lead nurturing):
   a. Быстрый результат всего за 10 минут в день
   b. Лучше, но дольше…
   c. Стабильный поток
3. Скрипты и практический опыт:
   a. Как получить клиента для HR услуг, всего за 10 минут в день, используя Linkedin?
   b. Скрипт с результативностью 30%
4. Как управлять всем процессом
5. Как высылать сообщения быстро и эффективно, но персонально?

14.00-15.00 ОБЕД

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

15.00-16.30 МОДУЛЬ 5 ПРОДВИНУТАЯ СИСТЕМА КАК НАЗНАЧАТЬ ВСТРЕЧИ С ЛПР ВЫСОКОГО УРОВНЯ ДЛЯ ПРОДАЖИ СЛОЖНЫХ ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛУГ

1. Кейс - как я провел за неделю 15 встреч с генеральными директорами компаний, которые хотят узнать больше о наших услугах. Ещё 13 ген. директоров хотят, но у меня физически нет времени (стоят в очереди). А самые настырные "ломятся" прямо в Facebook
2. Почему нельзя использовать сервисы рассылок, для выстраивания отношений с крупными клиентами? (getresponse, mailchimp и т.д.)
3. Как сделать открываемость e-mail 70-84% (можете "вызвать на ковёр" своих маркетологов :)
4. Складываем всё в единую систему

16.30–17.00 КОФЕ-БРЕЙК

17.00–17.30 ТЕМА УТОЧНЯЕТСЯ

17.30–18.00 ТЕМА УТОЧНЯЕТСЯ

B2BSalesMaster:

Эффективные инструменты привлечения крупных клиентов без холодных звонков и рекламы

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ

Услуга, которая включена в пакет	Стандарт	Бизнес	VIP
Присутствие на конференции	Любой ряд кроме 1-3	2-3 ряд	1-й ряд
Пакет Участника Конференции с информационными материалами и каталогом конференции с докладами спикеров	да	да	да
Кофе-брейки, обед	да	да	Да, обед со спикерами
Видео-запись докладов	нет	нет	да
Индивидуальная консультация спикеров после конференции	нет	нет	1 час консультации
Включение в скайп-группу участников тренинга	да	да	да
Размещение информации на отраслевом портале www.trademaster.ua	нет	Да, полгода пакет Стандарт	Да, по годовому пакету Бизнес
Сертификат Участника	да	да	Да + лого на сертификате
Размещение информации о компании в каталоге конференции (при подаче до 12 мая)	нет	1\2 страницы	1 страница
При оплате после 15 апреля (грн)	**4250**	**6575**	**9250**

Дополнительные скидки

При участии 2-х представителей 5% При участии 3-х и больше – 10%

Участникам практических конференций TradeMasterGroup – 10%