



БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

9.07-10.07

OFFLINE

КАК НАСТРОИТЬ ИНТЕРНЕТ-ПРОДАЖИ В B2B

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 УЧЕБНЫХ ЧАСОВ

Если Вы:

Менеджер отдела продаж.

Руководитель маркетингового отдела
или коммерческий директор.

Директор компании, где ключевой бизнес-процесс – это продажи в сегменте B2B, которые ваш бизнес традиционно осуществлял за счет offline-коммуникации и сейчас Вам важно подготовить себя и свою продающую команду к работе в новых условиях, внедрить новые методы работы и увеличить количество клиентов в online, – **эта программа для Вас.**

Приняв участие в обучении, Вы поймете, что:

- Бизнес-клиенты – особая категория покупателей. Часто, они более требовательны к качеству продукта, цене, репутации вашей компании, сложнее привлечь их внимание маркетинговыми коммуникациями. В условиях сложившегося кризиса именно продажи B2B требуют новых подходов и технологий.
- Если вы всегда продавали только offline, и у вас нет клиентов в online – надо начинать их привлекать прямо сейчас! Что для этого нужно: правильный сайт – digital-продвижение – входящие лиды и клиентоориентированная коммуникация с ними – реальные заявки – продажи – повторяете с п.1. Да, возможно вы не знаете, как все это настроить. Но этому можно научиться.

- Необходимо сконцентрировать продвижение в тех каналах, которые дают 80% конверсию в продажи (закон Парето 80/20 вы помните) и пожертвовать слабыми каналами. Как правильно оценить потенциал ваших сбытовых каналов и не ошибиться в фокусе своего внимания, можно узнать от экспертов и практиков в онлайн-продажах.
- Также, важно определиться с вашим товарным портфелем – выделить флагманские товары (услуги), которые приносят 80% прибыли и продавать и продвигать их, построив эффективную, адаптированную под новую реальность коммуникацию.

В экономический кризис тяжело всем – ваша задача пройти этот сложный период, адаптироваться, измениться и продолжить рыночную экспансию с ещё большей скоростью.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

ТЕМА 1 Разработка и развитие сайта для продаж B2B

- Классификация веб-сайтов.
- Выбор типа веб-сайта и правильной системы управления веб-сайтом исходя из целей и задач.
- Мобильная версия веб-сайта.
- Что такое SSL-сертификат и чем он полезен.
- Полезные сервисы для увеличения продаж на сайте.
- Построение воронки продаж и расчет конверсий на каждом этапе воронки продаж.
- Предварительный аудит своего сайта и сайта конкурентов.
- Особенности поисковой оптимизации сайта для B2B.
- Предварительная подготовка сайта к поисковому продвижению.
- Контентное развитие веб-сайта с целью привлечения корпоративных клиентов.
- Проработка семантического ядра.
- Внутренняя и внешняя оптимизация.
- Социальные и поведенческие факторы.
- Выбор исполнителей и контроль их работы.

ТЕМА 2 Контекстная реклама для B2B продаж

- Контекстная реклама как самый быстрый и эффективный канал продаж в B2B.
- Яндекс.Директ, Google Adwords – особенности работы с системами контекстной рекламы в РБ.
- Анализ эффективности контекстной и других видов интернет-рекламы.
- Ретаргетинг и ремаркетинг в контекстной рекламе: как не потерять посетителей, заходивших на сайт.
- Отслеживание деятельности конкурентов в Яндекс.Директ и Google Adwords. Выбор исполнителей и контроль их работы.

ТЕМА 3 Продажи в социальных сетях

- Социальные сети как инструмент продвижения B2B бизнеса.
- Создание и развитие корпоративных сообществ в социальных сетях.
- Автоматизация в SMM: сервисы автопостинга.
- Таргетированная реклама в социальных сетях.
- Как подобрать профессионального SMM-специалиста.

ТЕМА 4 Управление репутацией в сети

- Почему важны отзывы клиентов о вашем бизнесе в сети Интернет?
- Как заставить клиентов оставлять отзывы?
- Сервисы для отслеживания и быстрой реакции на негативные отзывы.

ТЕМА 5 Email-маркетинг

- О важности email-рассылок.
- Методы создания и увеличения базы подписчиков.
- Триггерные email-рассылки.
- Анализ эффективности email-рассылок.
- Способы увеличения конверсии через email.
- Сервисы и программы для рассылок.

ТЕМА 6 Использование CPA-сетей для B2B продаж

- Что такое CPA-модель продаж?
- CPA-агрегаторы: правила работы.
- Как сделать своих клиентов партнерами?

ТЕМА 7 Аналитика при продажах через интернет

- Системы веб-аналитики Яндекс.Метрика и Google Analytics.
- Что такое цели, конверсии, ROI.
- Как отследить звонки с сайта.
- Сервисы Call-tracking и скрипты скрытия телефонных номеров.
- Работа над улучшением эффективности рекламы.
- Интеграция веб-сайта компании с CRM-системой на примере CRM Bitrix24.

ТЕМА 8 Лидоконвертация: как построить систему онлайн-продаж B2B

- Лидоконвертация: связь качества коммуникации с клиентом с уровнем его удовлетворенности и ростом или падением продаж.
- Коммуникация с лидами в онлайн: правила, которые нужно соблюдать, ошибки, которые нельзя допускать.
- Как продавать входящим лидам, а не просто обрабатывать заявки по телефону.
- Правила продаж в мессенджерах.
- Как продавать по видеосвязи B2B-клиентам.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:



АНТОН КУЧУР

Руководитель и преподаватель кафедры маркетинга и продаж БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программ «Профессиональный маркетинг», «Интернет-маркетинг».

Эксперт с 10-летним опытом в разработке маркетинговых стратегий, формировании и реализации коммуникационных политик, проведении маркетинговых исследований, брендинге, а также планировании контент-стратегий для сайтов, повышении конверсии и построении воронок продаж, email-маркетинге.

Более пяти лет руководил отделом интернет-маркетинга SKYENG, участвовал в разработке и реализации маркетинговых стратегий на рынках Беларуси, России, Европы. Область научных интересов: стратегический маркетинг, брендинг, цифровой маркетинг.

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

9.07-10.07 2025 г. **с 10.00 до 17.30**

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, БЦ «XXI век»,
г. Минск, пр-т. Независимости, 169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **1 050 ВУН + 20% НДС**
Акция! -50% на 2-го и последующего участников

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-31-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)

+375 (29) 397-67-79

+375 (29) 700-67-79

+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

