

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.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

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.

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.

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.

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.

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.

Использование СРА-сетей для В2В продаж

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

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.

Лидоконвертация: как построить систему онлайн-продаж В2В

- 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 В2В-клиентам.

ДОКУМЕНТЫ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Стоимость двухдневной программы со скидкой 25%

~~12 000 BYN + 20% НДС~~ **9 000 BYN + 20% НДС**