Детальный план работы по продаже технологических решений в области биометрии и KYC-идентификации

1. Исследование рынка и целевой аудитории

- Анализ потребностей клиентов: Провести исследование банковского сектора, государственных структур, телекомов для определения их потребностей и болевых точек в области биометрии и KYC-идентификации.

- Изучение конкурентов: Оценка конкурентных решений и их преимуществ. Определить уникальные решения нашей компании для нашей республики.

2. Оценка программного обеспечения (Адаптация под Республику Беларусь)

- Адаптация решений под нужды клиентов: Сотрудничать с техническими специалистами для создания кастомизированных решений на основе требований клиентов.

- Обновление и улучшение существующего ПО: Регулярно обновлять программное обеспечение для соответствия последним требованиям безопасности и законодательства.

- Интеграция с существующими системами\*\*: Обеспечить совместимость нашего ПО с системами клиентов для упрощения процесса внедрения.

3. Продвижение и продажи

- Создание (доработка) маркетинговых материалов: Разработка брошюр, видеопрезентаций и кейсов успешного внедрения наших решений.

--Подготовить качественные, информативные и визуально привлекательные презентации по каждому решению.

- Участие в выставках и конференциях: Презентация продуктов на специализированных мероприятиях для привлечения внимания к технологиям и налаживания контактов с потенциальными клиентами.

4. Выстраивание отношений с клиентами

- Личные встречи и переговоры: Регулярно проводить встречи с топ-менеджерами и представителями государственных структур для обсуждения потребностей и возможностей сотрудничества.

- Обратная связь: Создание системы сбора обратной связи от клиентов для улучшения качества услуг и программного обеспечения.

- Поддержка после продажи: Обеспечение технической поддержки и консультаций для клиентов после внедрения наших решений.

5. Участие в конкурсах и коммерческих переговорах

- Подготовка тендерной документации: Собрать необходимую информацию и подготовить качественные предложения для участия в тендерах.

- Обучаемость: Постоянное совершенствование по вопросам участия в тендерах и ведения коммерческих переговоров.

6. Развитие партнерской сети

- Поиск новых партнеров: Активный поиск стратегических партнеров в смежных областях (например, разработчики ПО, интеграторы, консалтинговые компании).

Создание партнерских программ: Разработка выгодных условий сотрудничества для партнеров.

Обучение партнеров: Проведение обучающих семинаров для партнеров по продуктам и решениям.

- Совместные инициативы: Разработка совместных предложений с партнерами для расширения использования решений.

7. Мониторинг и анализ результатов

- Оценка эффективности своей работы: Регулярный анализ продаж, конверсии и удовлетворенности клиентов.

- Корректировка стратегии: На основе полученных данных, корректировать стратегию продаж и разработки программного обеспечения.