

Эффективные техники продаж в IT

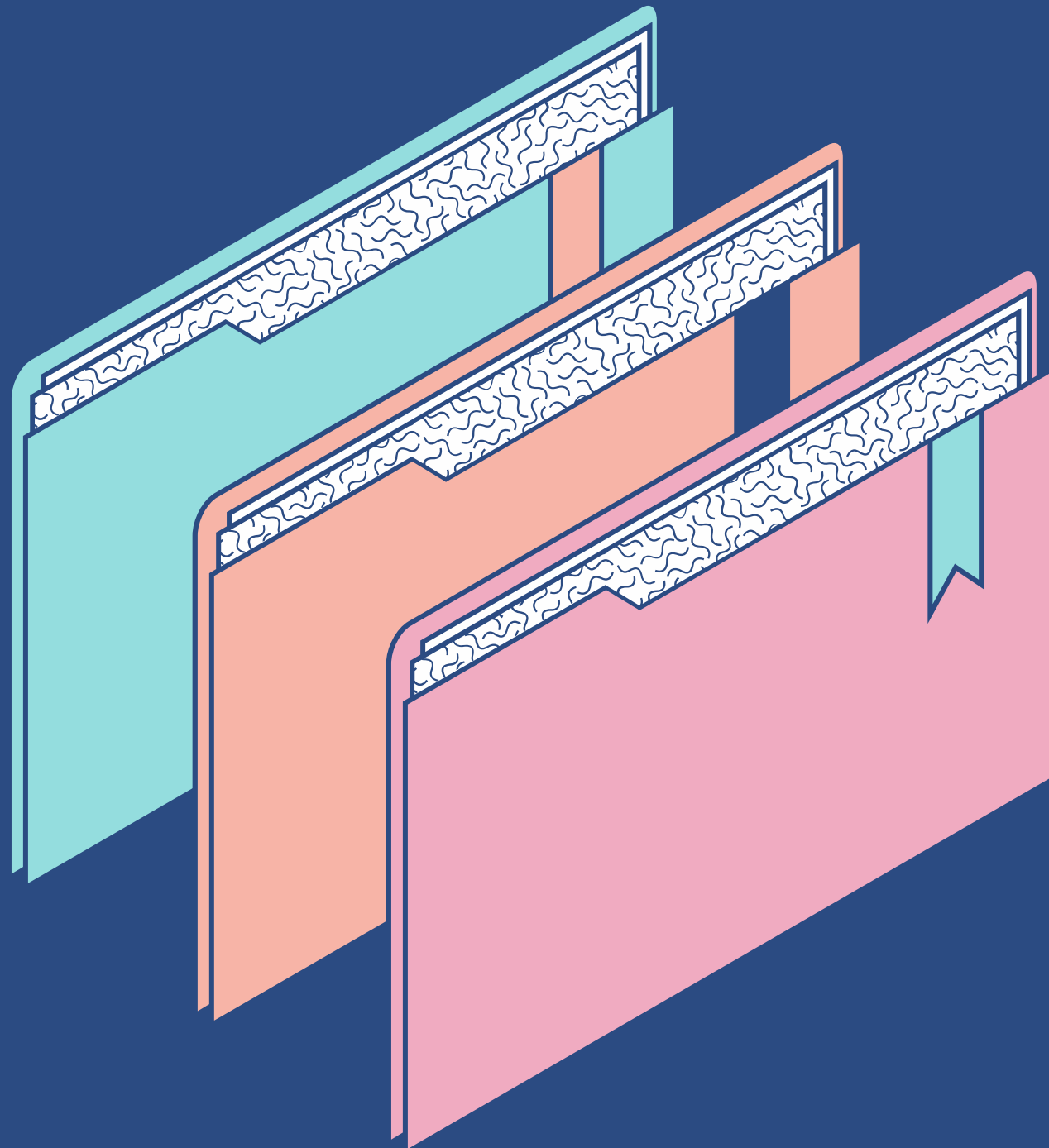
Как продавать сложные IT-
продукты, выявлять
потребности клиентов и
выстраивать долгосрочные
отношения



Что отличает IT-продажи?

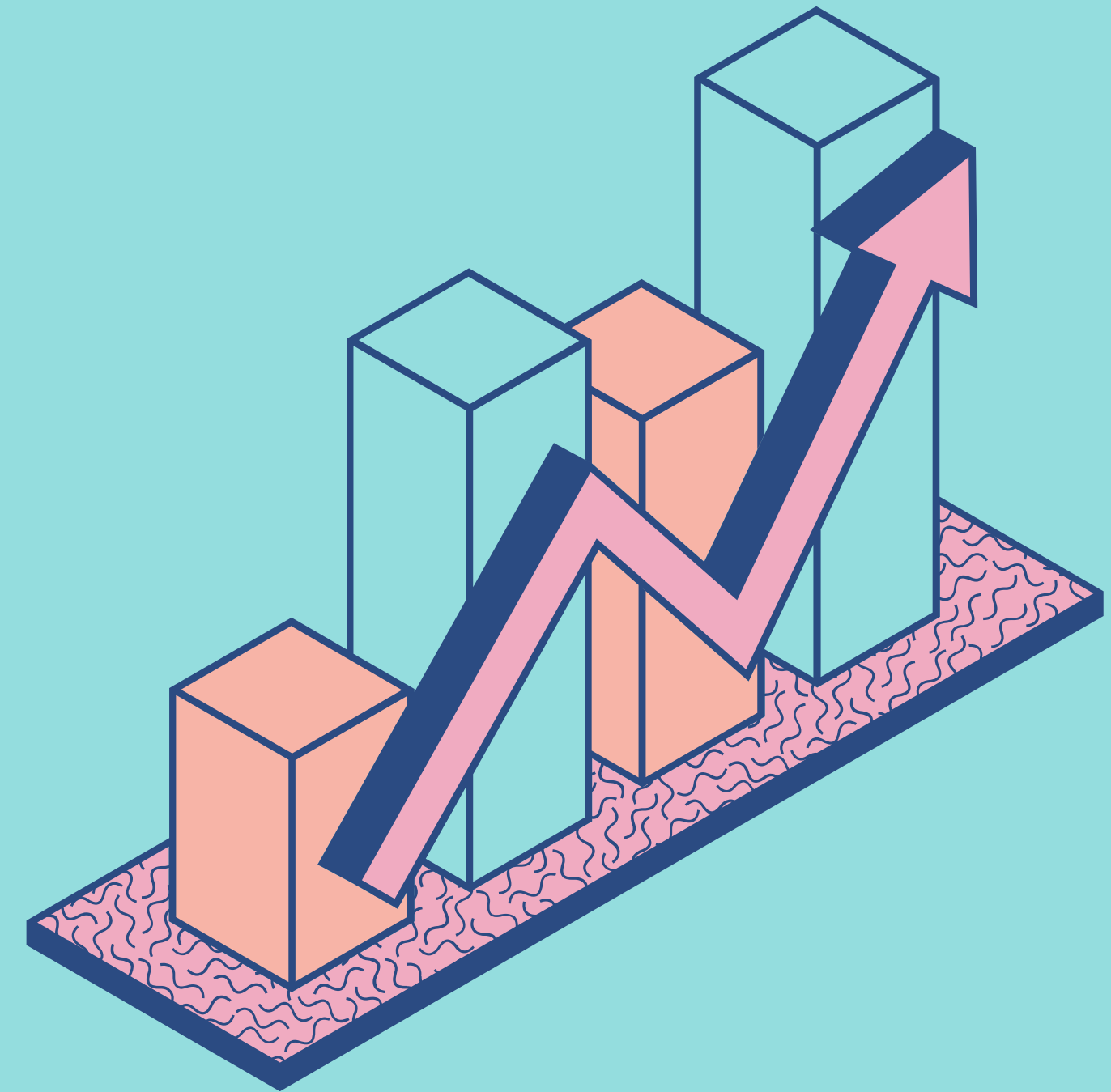
IT-ПРОДАЖИ — ЭТО ПРО
РЕШЕНИЕ ЗАДАЧ, А НЕ ПРО
НАВЯЗЫВАНИЕ ПРОДУКТОВ

- **Сложные продукты:** Клиенты часто не понимают всех нюансов.
- **Длинные сделки:** Требуются демонстрации, согласования, пилоты.
- **Много лиц, принимающих решение:** Технические специалисты, финансисты, топ-менеджеры.



Ключевые этапы успешных IT-продаж

- **Исследование клиента:** Анализ компании и её потребностей.
- **Выявление потребностей:** Понять реальные боли клиента.
- **Презентация решения:** Фокус на выгодах для бизнеса.
- **Работа с возражениями:** Перевод возражений в аргументы.
- **Закрытие сделки:** Подведение клиента к результату.





Этап 1 — Исследование клиента

Начните с изучения клиента

- **Анализ компании:** цели, проблемы, отраслевые тренды.
- **Инструменты:** LinkedIn, отчёты, сайт компании.
- **Пример:** "Какие текущие процессы можно улучшить с помощью IT?"

Ошибка: "Чем вы занимаетесь?" — низкий интерес к клиенту.

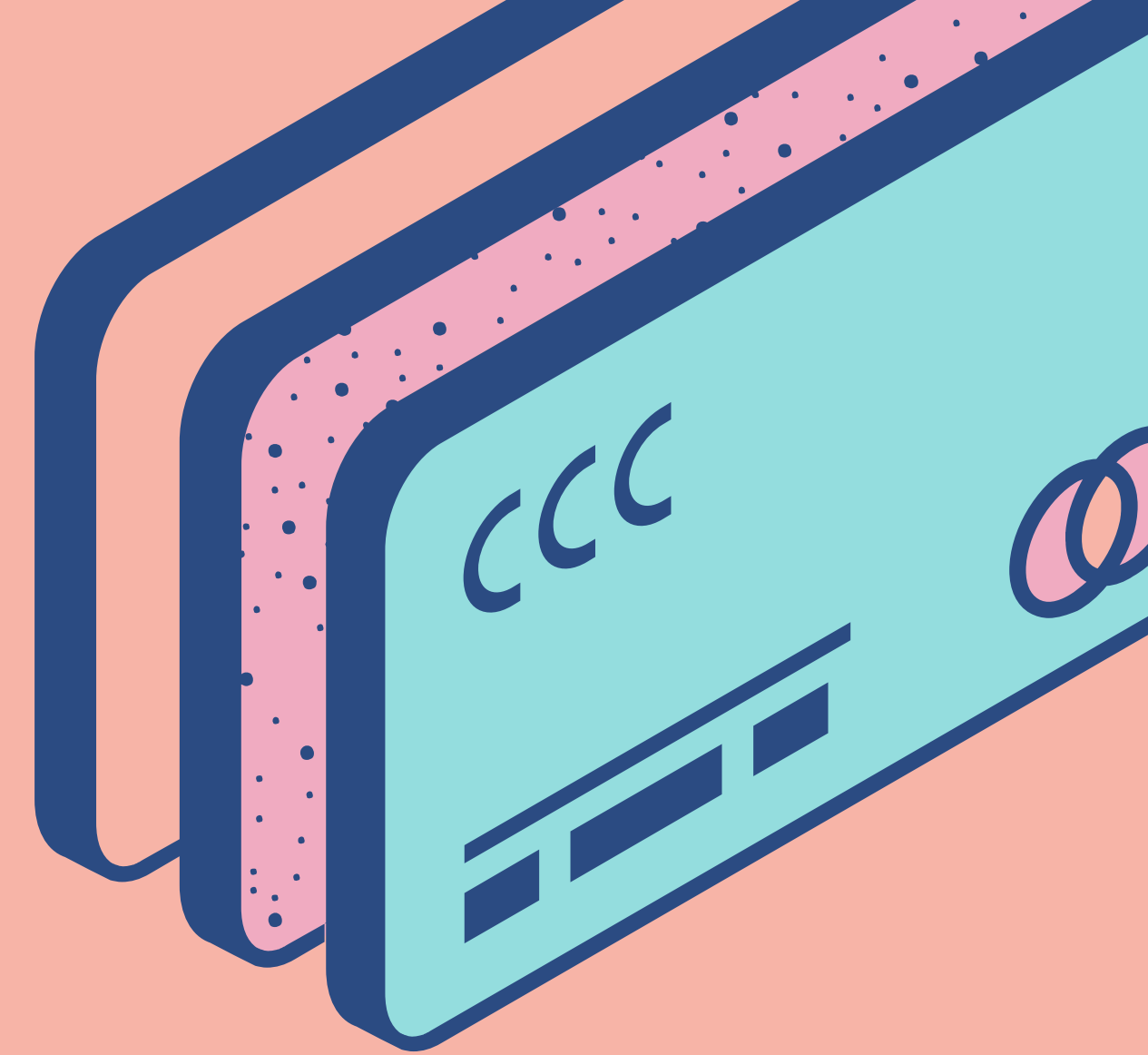
KZ Sales **HUB**

Этап 2 — Выявление потребностей

Правильные вопросы — основа успеха

Фреймворк SPIN:

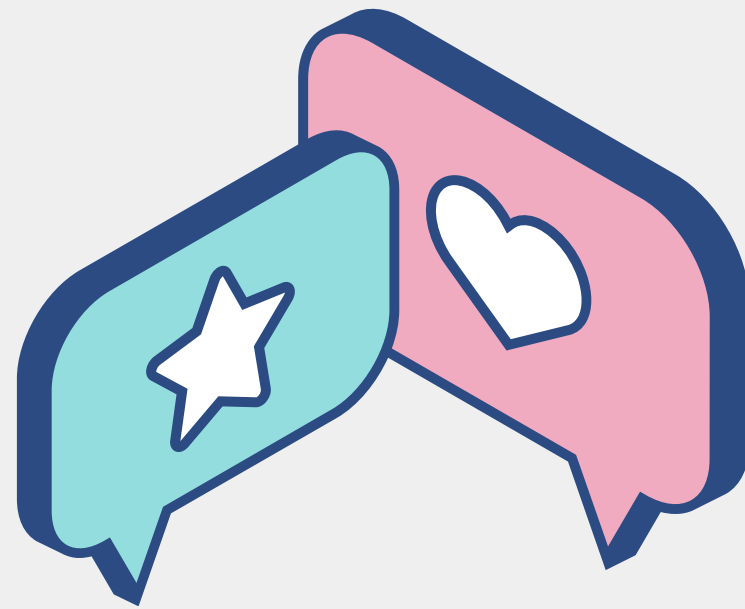
- **Ситуация:** Что вы используете сейчас?
- **Проблема:** Какие ограничения вызывают трудности?
- **Последствия:** Как это влияет на ваш бизнес?
- **Выгода:** Что изменится, если это устранить?



Пример:

"Сколько времени уходит на ручные операции? Как это отражается на продажах?"

KZ Sales **HUB**



Этап 3 — Презентация решения

Фокус на выгодах, а не функциях

Фреймворк FAB:

- **Функция:** Автоматизация отчётов.
- **Преимущество:** Экономия времени.
- **Выгода:** Увеличение эффективности команды.

Пример:

"Наша система сокращает ручные задачи, экономя до 20 часов работы в месяц."

Ошибка:

Технический жаргон без перевода на язык бизнеса.

Этап 4 — Работа с возражениями

Возражения — не преграда, а возможность

Фреймворк LACE:

Слушать: "Почему это важно для вас?"

Признать: "Я понимаю ваши опасения."

Уточнить: "Как это влияет на ваши планы?"

Объяснить: "Это поможет вам сократить расходы на X%."

Пример:

Клиент: "Это дорого."

Ответ: "Инвестиции окупаются, сокращая ваши издержки на 30%."

Этап 5 — Заккрытие сделки

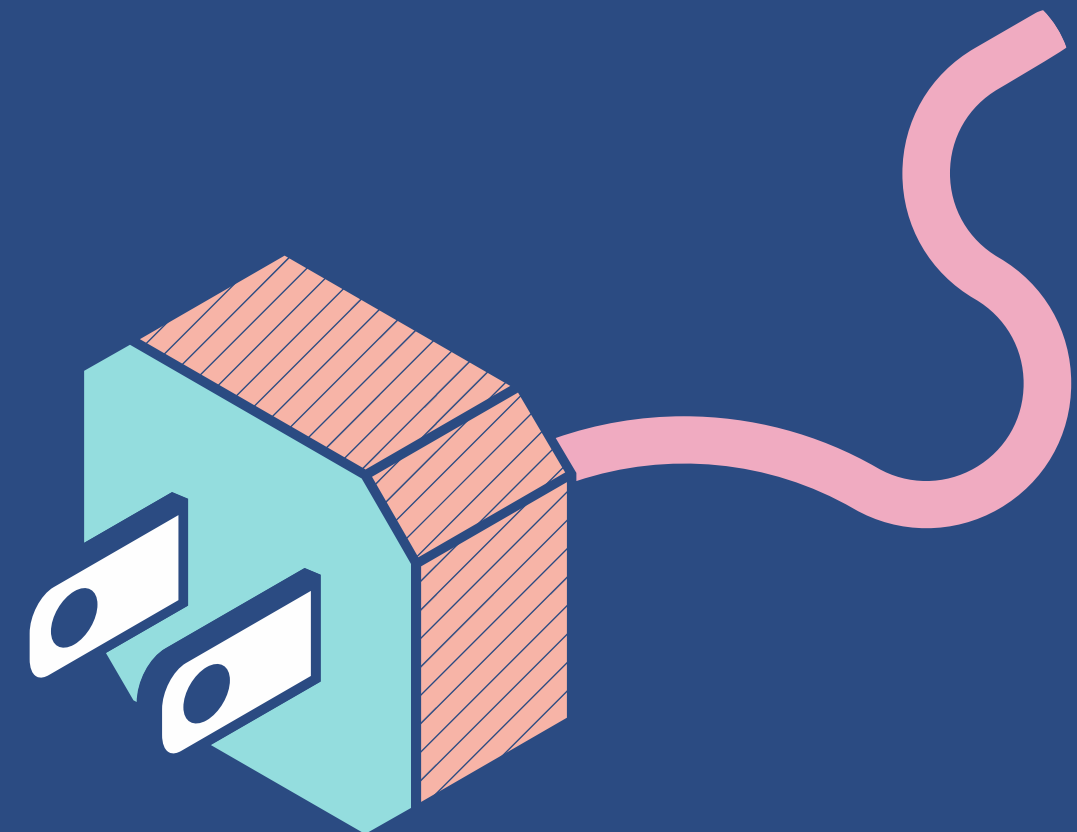
Подводим клиента к решению

Пробное закрытие: "Если мы адаптируем решение, вы готовы двигаться дальше?"

Уточните следующий шаг: "Какие внутренние шаги нужно согласовать?"

Ошибка:

Пропуск последнего шага — сделка может "зависнуть".



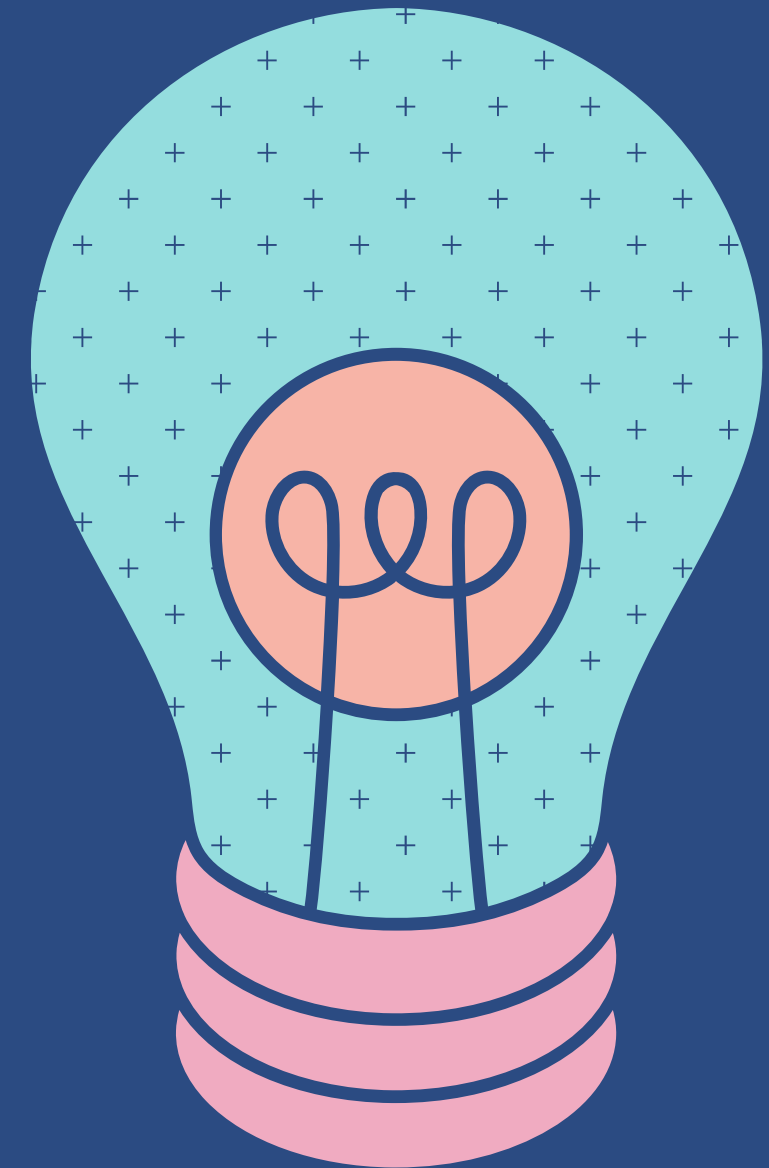
Инструменты для успеха

Технологии, которые помогают продавать

- **CRM-системы:** HubSpot, Salesforce.
- **Демонстрации:** Zoom, Loom.
- **Аналитика:** Tableau.
- **Чат-боты и авторассылки:** для первых контактов.

Пример:

CRM помогает отслеживать воронку продаж и автоматизировать задачи.



Ошибки, которых стоит избегать

Частые ошибки в IT-продажах

1. Продавать продукт, а не решение.
2. Недостаточная подготовка перед встречей.
3. Игнорирование ключевых лиц, принимающих решения.

Эффективные продажи в IT — это о клиентах

- Изучайте клиентов и их потребности.
- Предлагайте решения, а не функции.
- Используйте инструменты для автоматизации.
- Работайте с возражениями, а не избегайте их.

"IT-продажи — это возможность быть партнером для клиента, а не просто продавцом."

