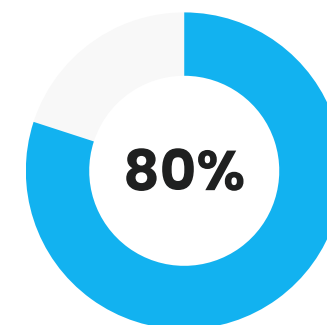
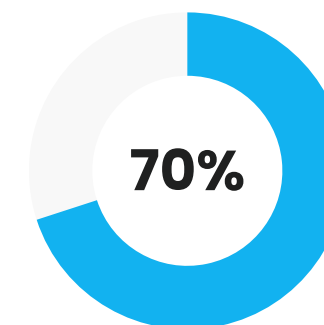


Как использовать Telegram для
B2B-продаж: стратегии,
инструменты, тренды

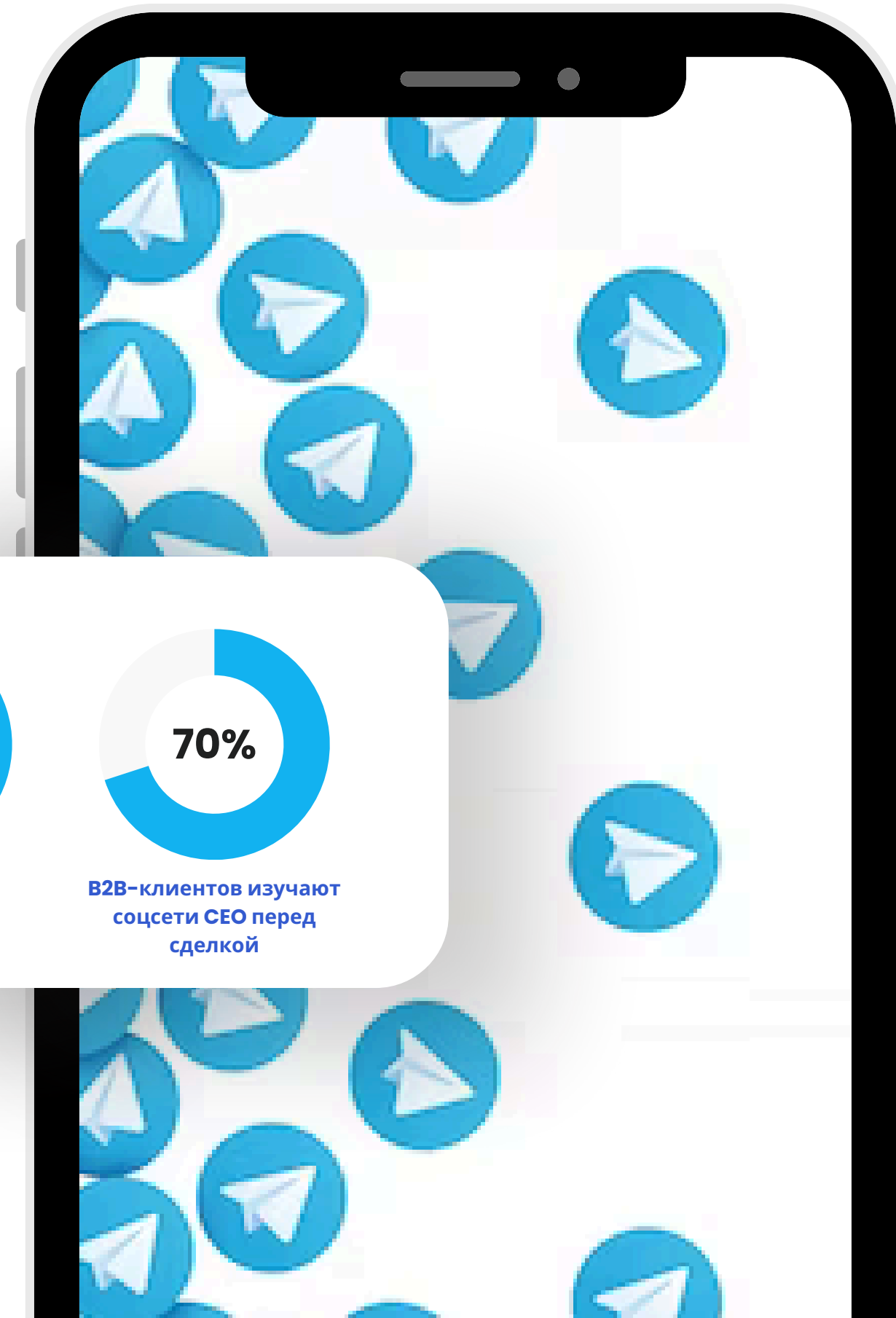
**Telegram — это не просто
мессенджер, а мощная
платформа для продаж,
маркетинга и
выстраивания доверия.**



Пользователей
Telegram активно
читают каналы



B2B-клиентов изучают
соцсети CEO перед
сделкой





Почему Telegram важен для B2B?

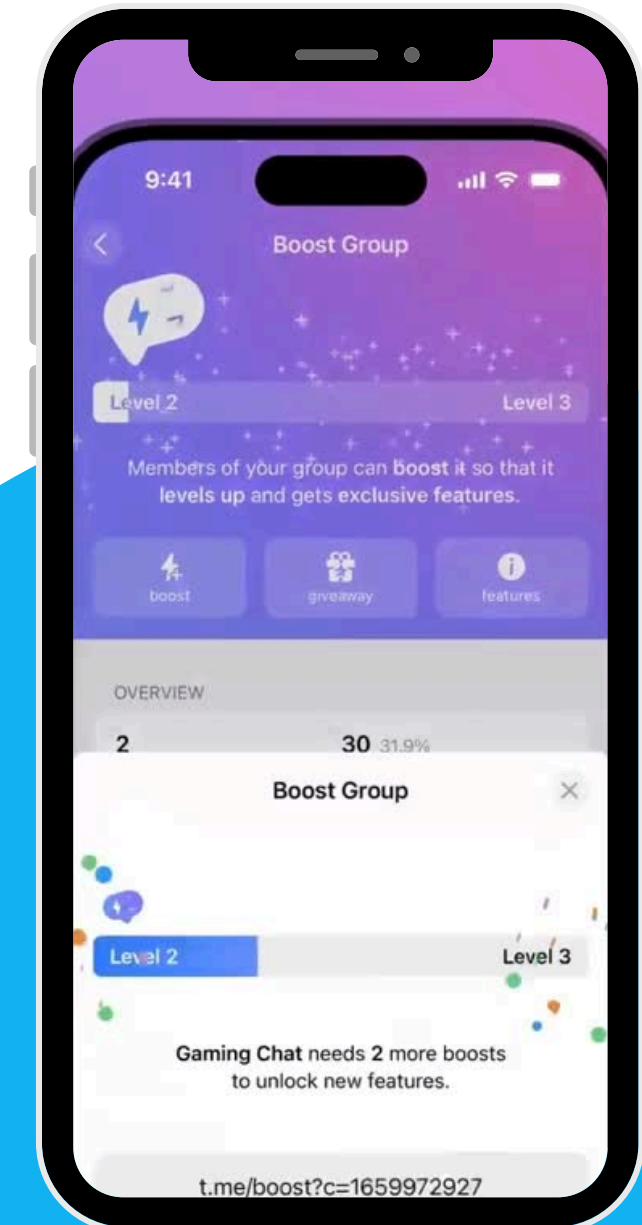
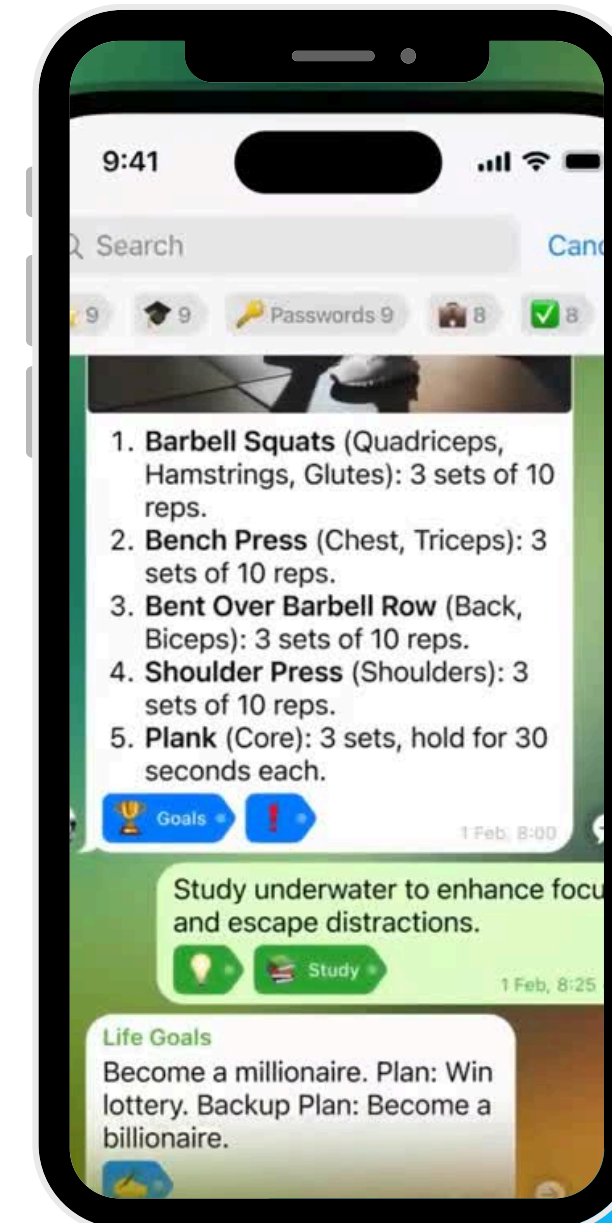
- 80% пользователей Telegram активно читают каналы
- 70% B2B-клиентов изучают соцсети CEO перед сделкой
- Высокий open rate сообщений — 60-80%
- Быстрая и персонализированная коммуникация

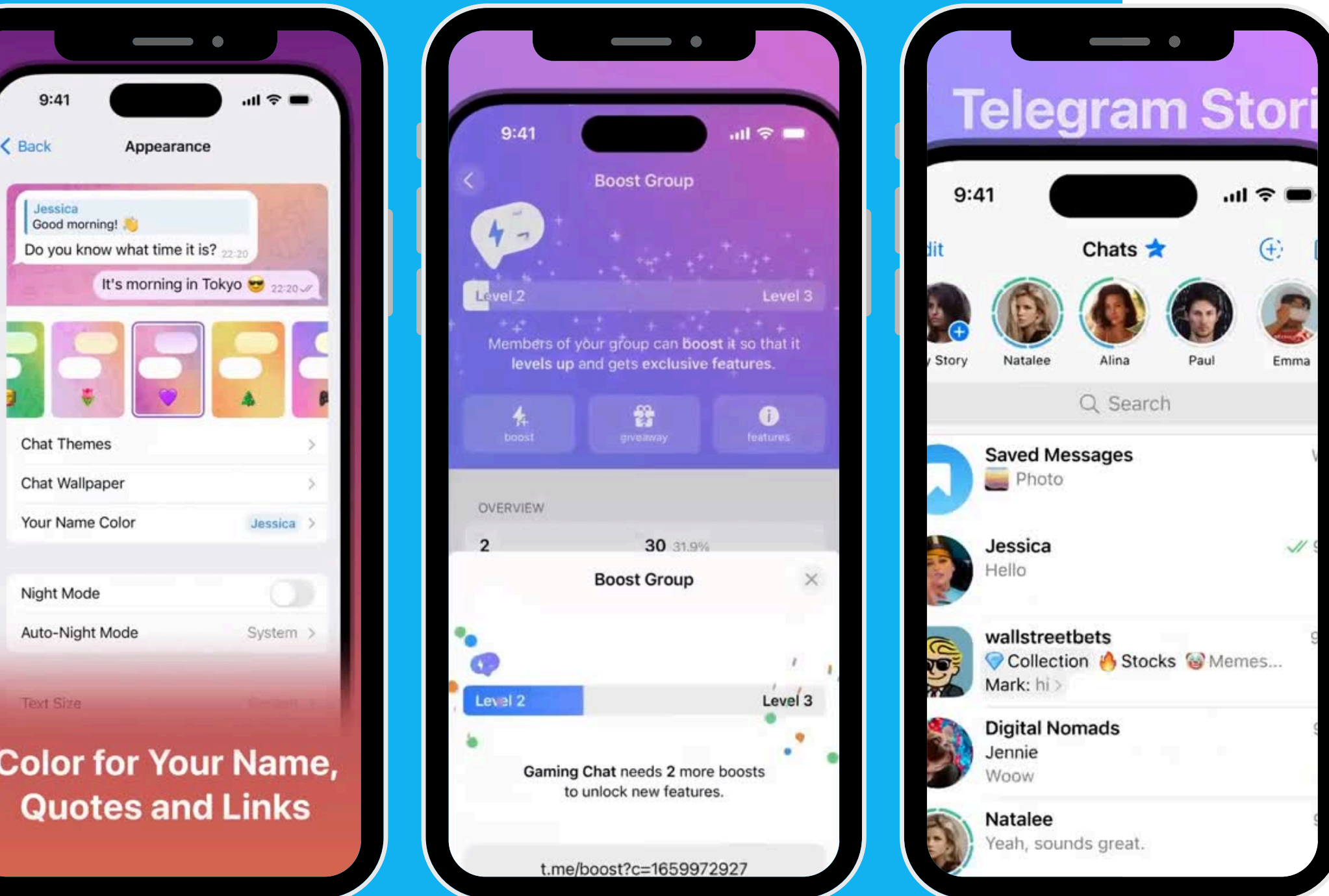
Telegram

Позволяет эффективно прогревать аудиторию, выстраивать доверие и продавать через экспертный контент.

Как можно использовать Telegram в B2B?

- Экспертный канал — прогрев потенциальных клиентов через контент
- Чат-сообщество — вовлечение аудитории, обсуждения и доверие
- Чат-боты — автоматизация лидогенерации и поддержки
- Прямые продажи — личные сообщения и soft outreach
- Вебинары и аудиочаты — прогрев лидов и диалог с клиентами





Экспертный канал: ключ к доверительным продажам

Формат контента

- Разборы трендов, инсайтов, кейсов
- Личный опыт и экспертные мысли
- Чек-листы, PDF-гайды, аналитика
- Ответы на вопросы подписчиков

Как привлекать аудиторию?

- Продвигать канал через LinkedIn, email и сайт
- Делать коллаборации с другими экспертами
- Давать эксклюзивный контент

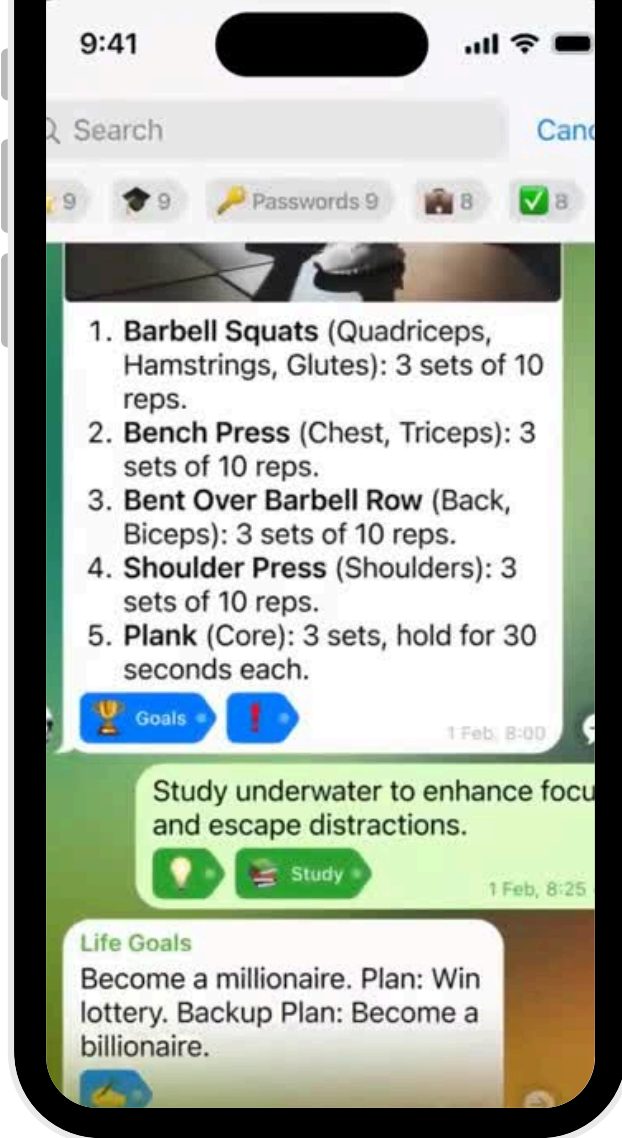
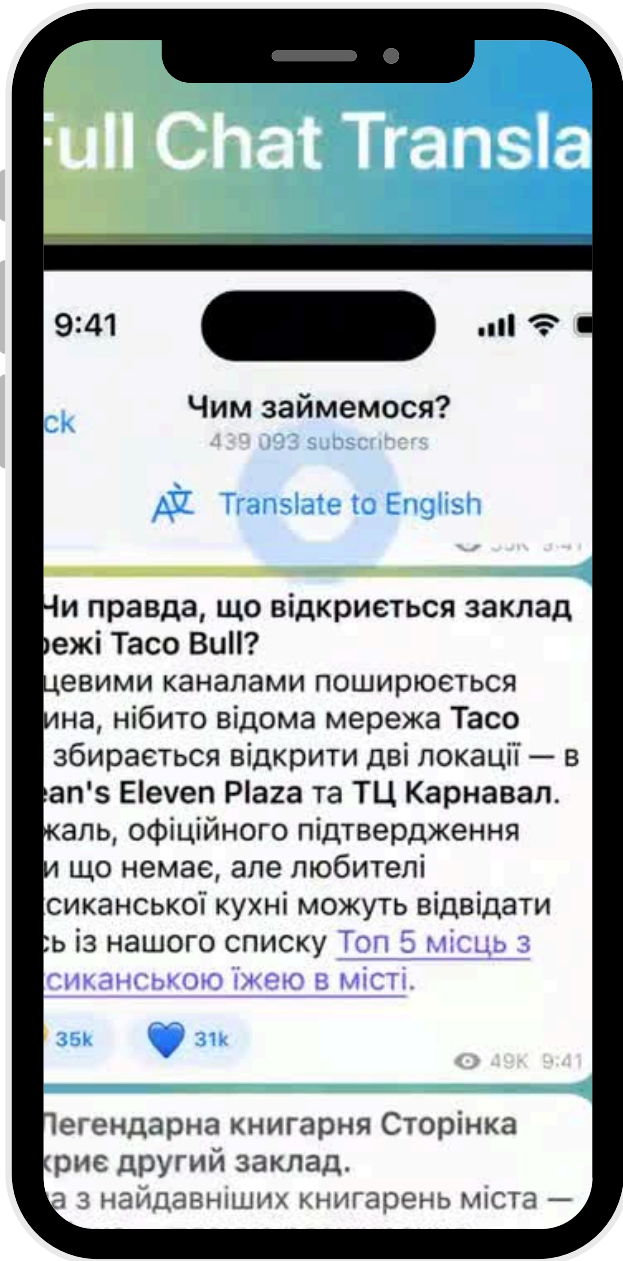
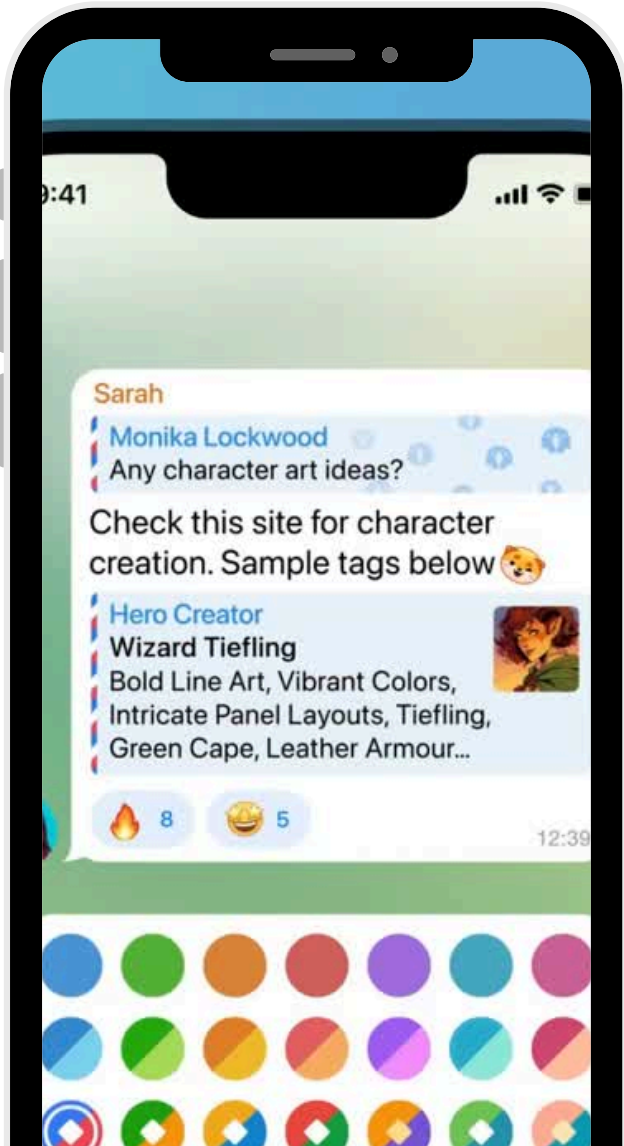
Чат-сообщество: вовлечение и нетворкинг

Преимущества:

- Интерактив с аудиторией
- Доверие и обсуждения
- Кратчайший путь от вопроса к сделке

Как использовать чат в продажах?

- Отвечать на вопросы потенциальных клиентов
- Запускать AMA-сессии (Ask Me Anything)
- Делать закрытые обсуждения для клиентов



Чат-боты: автоматизация лидогенерации

Как помогают чат-боты?

- Приветствие и сегментация лидов
- Отправка презентаций, кейсов, записей вебинаров
- Интеграция с CRM (HubSpot, Pipedrive, Bitrix24)
- Авторассылки по сегментированным лидам



Пример

- Бот задаёт 3–4 вопроса, определяет интерес и передаёт контакт менеджеру.

Прямые продажи через Telegram



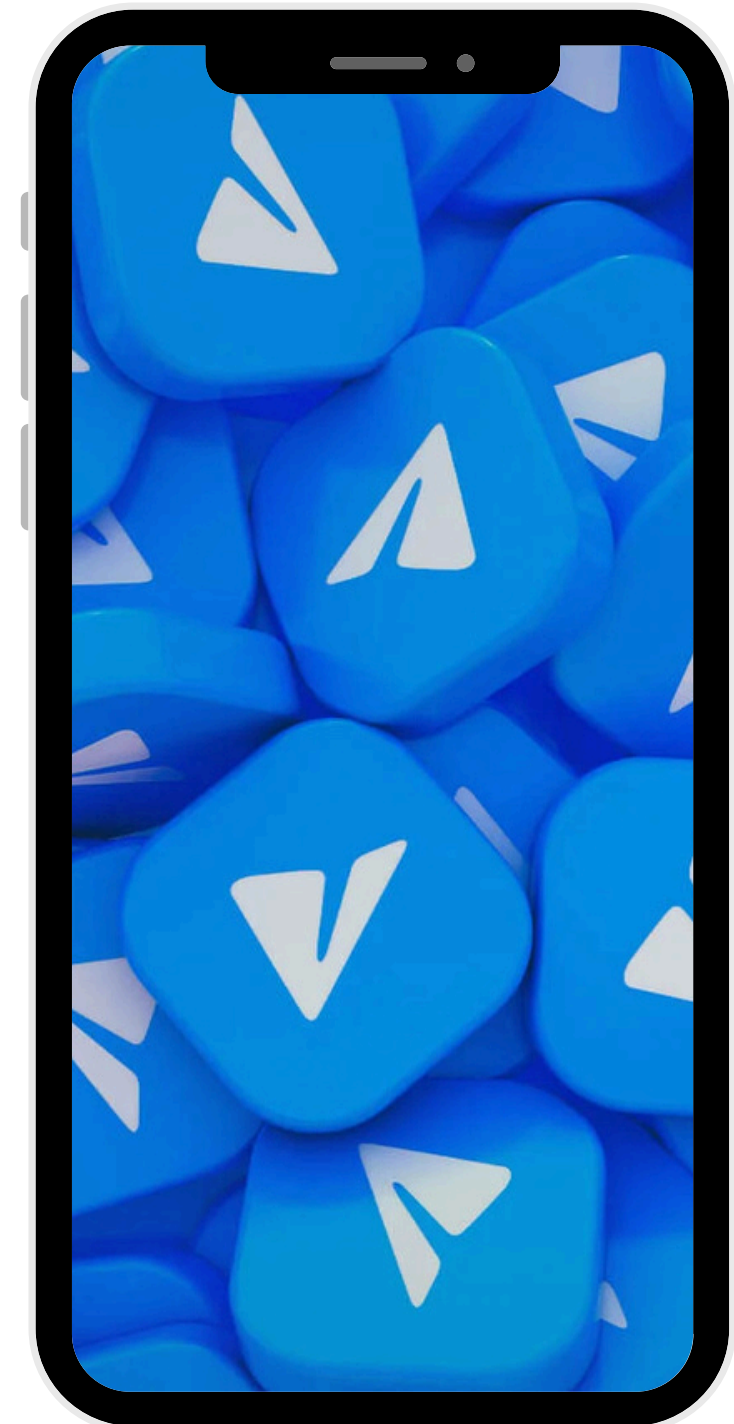
Как продавать без спама?

- Сначала взаимодействие через контент (канал, чат)
- Потом soft outreach — персонализированное сообщение
- Далее консультация → сделка



Пример

После вебинара можно написать:
«Привет! Видел, что ты был на разборе SaaS-продаж. Как тебе? Есть вопросы?»



Вебинары и аудиочаты: прогрев аудитории






Что работает?

- Обсуждение трендов
- Интервью с экспертами
- Разборы кейсов и ошибок
- Открытые Q&A с сессиями

Совет:

После эфира отправьте ключевые инсайты и предложение созвона.

Telegram = продажи без продаж

-  Быстро – мгновенная связь с клиентами
-  Эффективно – высокая вовлечённость
-  Персонализировано – диалог без барьеров
-  Автоматизировано – чат-боты упрощают лидогенерацию
-  Продажа через доверие – полезный контент конвертирует



KZSalesHub

