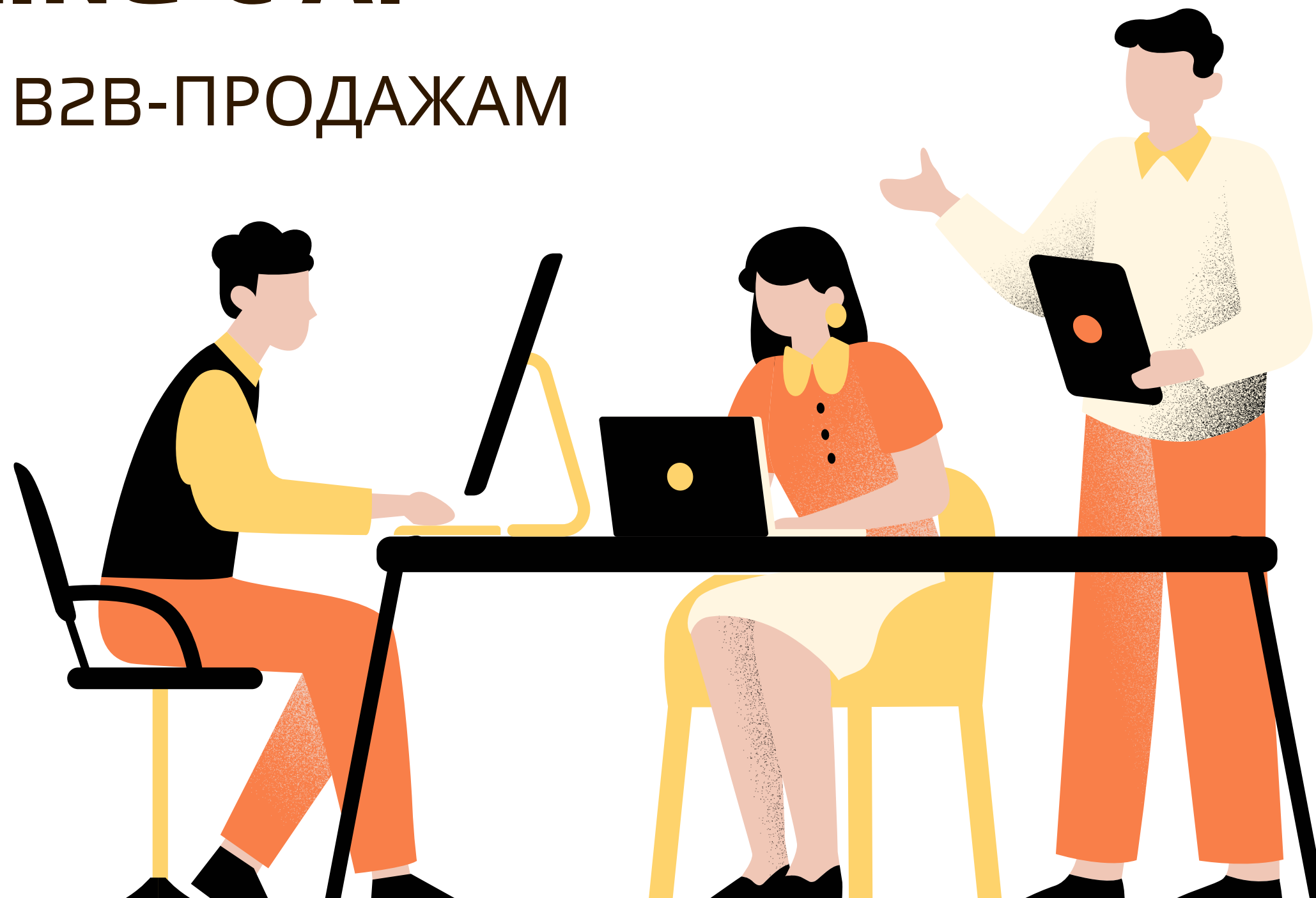


# КАК СОЧЕТАТЬ MEDDIC И STRATEGIC SELLING С AI

ПРАКТИЧЕСКИЙ ГИД ПО B2B-ПРОДАЖАМ





Современные B2B-продажи требуют не только глубокого понимания потребностей клиентов, но и грамотного управления сложными коммуникациями. Две методологии, которые помогают в этом — **MEDDIC** и **Strategic Selling**. Их синергия даёт мощный инструмент для повышения эффективности продаж, а использование искусственного интеллекта (AI) усиливает этот эффект.

# ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ МЕТОДОЛОГИЙ

## MEDDIC

### Глубокая квалификация сделок

- Metrics (Метрики): Конкретная выгода для клиента (рост дохода, снижение затрат).
- Economic Buyer (Экономический покупатель): Лицо, принимающее финансовое решение.
- Decision Criteria (Критерии выбора): Ключевые параметры, по которым клиент сравнивает поставщиков.
- Decision Process (Процесс принятия решения): Как клиент одобряет сделки? Какие этапы нужно пройти?
- Identify Pain (Выявление боли): Какие проблемы клиента решает ваше предложение?
- Champion (Чемпион): Лояльный к вам сотрудник клиента, который помогает продвигать сделку.

## Strategy Selling

### Работа со сложными структурами

- Определение ключевых ролей внутри клиента (экономический покупатель, технический эксперт, адвокат, противник).
- Использование стратегических карт (Blue Sheet) для визуализации сделки, выявления барьеров и тактики взаимодействия.
- Фокус на долгосрочные отношения и выстраивание персонализированного подхода.





# СИНЕРГИЯ MEDDIC И STRATEGIC SELLING

## Аналитика

- MEDDIC даёт чёткое понимание сделки: есть ли ясность по всем критериям?
- Strategic Selling фокусируется на людях, процессах и тактике взаимодействия.

## Оптимизация

- MEDDIC на ранних этапах помогает квалифицировать лидов.
- Strategic Selling дальше помогает работать с каждым ключевым лицом в компании клиента.

## Риски

- MEDDIC выявляет слабые места сделки (неясные боли клиента, отсутствие Чемпиона).
- Strategic Selling помогает преодолеть организационные и политические барьеры.

# РОЛЬ AI: ОТ СБОРА ДАННЫХ ДО ПРОГНОЗОВ



## УГЛУБЛЁННАЯ КВАЛИФИКАЦИЯ СДЕЛОК

- AI анализирует данные CRM, соцсети, открытые источники, проверяя соответствие MEDDIC-критериям.
- Пример: AI находит упоминания компании или ключевых лиц в LinkedIn и помогает выявить Экономического покупателя.



## АНАЛИЗ СЛОЖНЫХ СТРУКТУР

- AI выявляет ключевые связи внутри компании клиента.
- Экономия времени в Strategic Selling за счёт автоматической карты ролей.



## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ УСПЕХА СДЕЛКИ

- AI анализирует прошлые сделки и даёт оценку вероятности закрытия.
- Помогает фокусироваться на перспективных клиентах.



## АВТОМАТИЗАЦИЯ РУТИННЫХ ЗАДАЧ

- Автоматические напоминания, прогнозы, автозаполнение CRM.
- Менеджеры по продажам концентрируются на стратегии, а не на вводе данных.



# ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ ПРИ ВНЕДРЕНИИ

## ЧТО МОЖЕТ ПОЙТИ НЕ ТАК?

Нет Чемпиона в компании клиента → Без внутреннего адвоката сделка зависает.

**Решение:** Найти Чемпиона, поддерживать с ним контакт.

Плохие данные в CRM → AI даёт неверные прогнозы.

**Решение:** Регулярная чистка базы, стандартизация ввода данных.

Формальный подход к Strategic Selling (заполнили Blue Sheet и забыли).

**Решение:** Постоянное обновление карты сделки и обсуждение на командных встречах.

Отсутствие обучения команды → методики воспринимаются как "бюрократия".

**Решение:** Проводить практические тренинги, разбирать реальные сделки.

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОБУЧЕНИЮ КОМАНДЫ

*Усиление навыков, повышение конверсии сделок, прозрачность процесса продаж.*

## СТРУКТУРИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ

- Разделите обучение на ключевые блоки: MEDDIC, Strategic Selling, AI, CRM.
- Гибкий формат: тренинги, воркшопы, практические кейсы.

## ЭКСПЕРТНАЯ ПОДДЕРЖКА

- Назначьте внутренних экспертов, которые помогут коллегам глубже освоить методики.
- Обмен опытом через менторство, Q&A-сессии, разбор реальных сделок.

## КОНТРОЛЬ И АНАЛИТИКА

- Регулярные обзоры сделок на основе Checklist MEDDIC + Blue Sheet.
- AI-аналитика для выявления трендов и точек роста, но только на качественных данных.







# СИНЕРГИЯ MEDDIC И STRATEGIC SELLING + AI ДАЁТ ПРОВЕРЕННЫЙ СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К B2B-ПРОДАЖАМ.

## РЕЗУЛЬТАТЫ

- Глубокая квалификация сделок – меньше "пустых" лидов, больше реальных возможностей.
- Повышенная предсказуемость продаж – AI прогнозирует вероятность закрытия сделки.
- Снижение сроков принятия решений – понимание внутренних процессов клиента ускоряет сделки.
- Повышение точности стратегических действий – работа с ключевыми лицами влияния по четкому плану.
- Оптимизация использования ресурсов – фокус команды только на сильных сделках.
- Рост лояльности клиентов – персонализированный подход и долгосрочные отношения.
- Снижение рутинных задач – AI автоматизирует аналитику и обработку данных.
- Прозрачность воронки продаж – чёткое понимание, где и почему сделки останавливаются.



KZSalesHub  
Almaty City

# THANK YOU

