

Станислав Покрышкин



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ



- Предприниматель, 20 лет опыта
- Основатель Клуба производственников «ПромСоюз»
- Директор маркетингового агентства «Косатка маркетинг»
- Директор производственной компании «Гранит памяти»
- Автор книги «Зубастый маркетинг»
- Снимаю подкасты про бизнес и маркетинг
- Ментор программы «Бизнес класс» от Google и Сбербанк (2018г.)



Коммерческий
директор

Профессиональный журнал коммерсанта

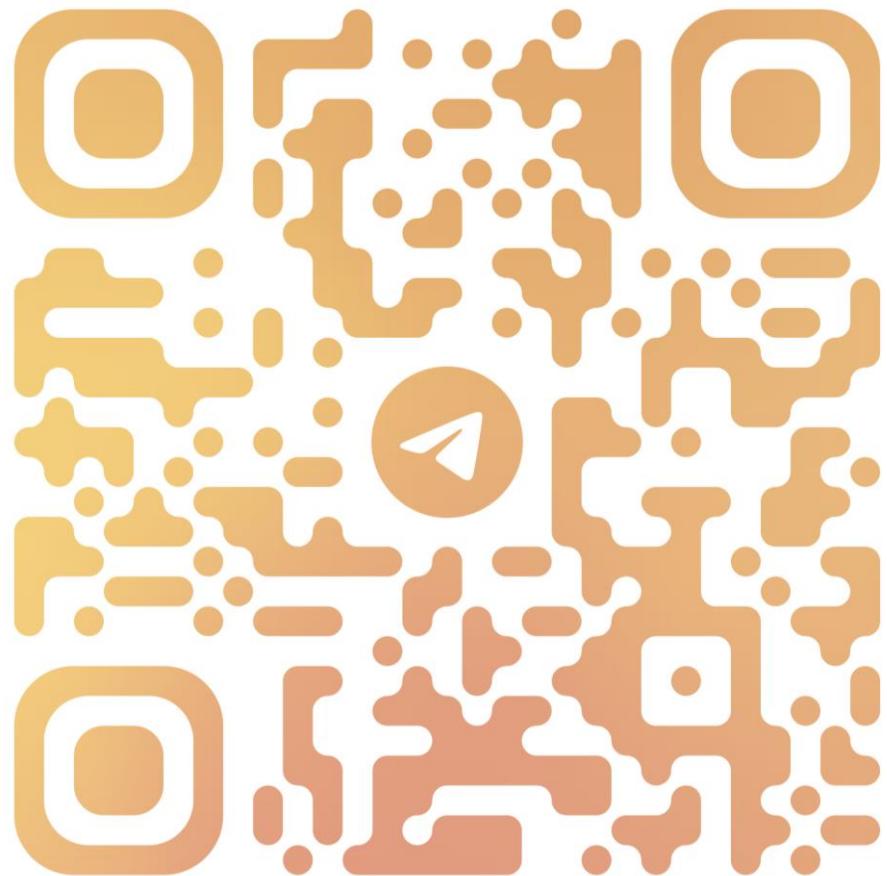


СБЕРБАНК

Google



Клуб производственников



Взаимодействие маркетинга и продаж



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Формула расчета прибыли

$$P = M \times R$$

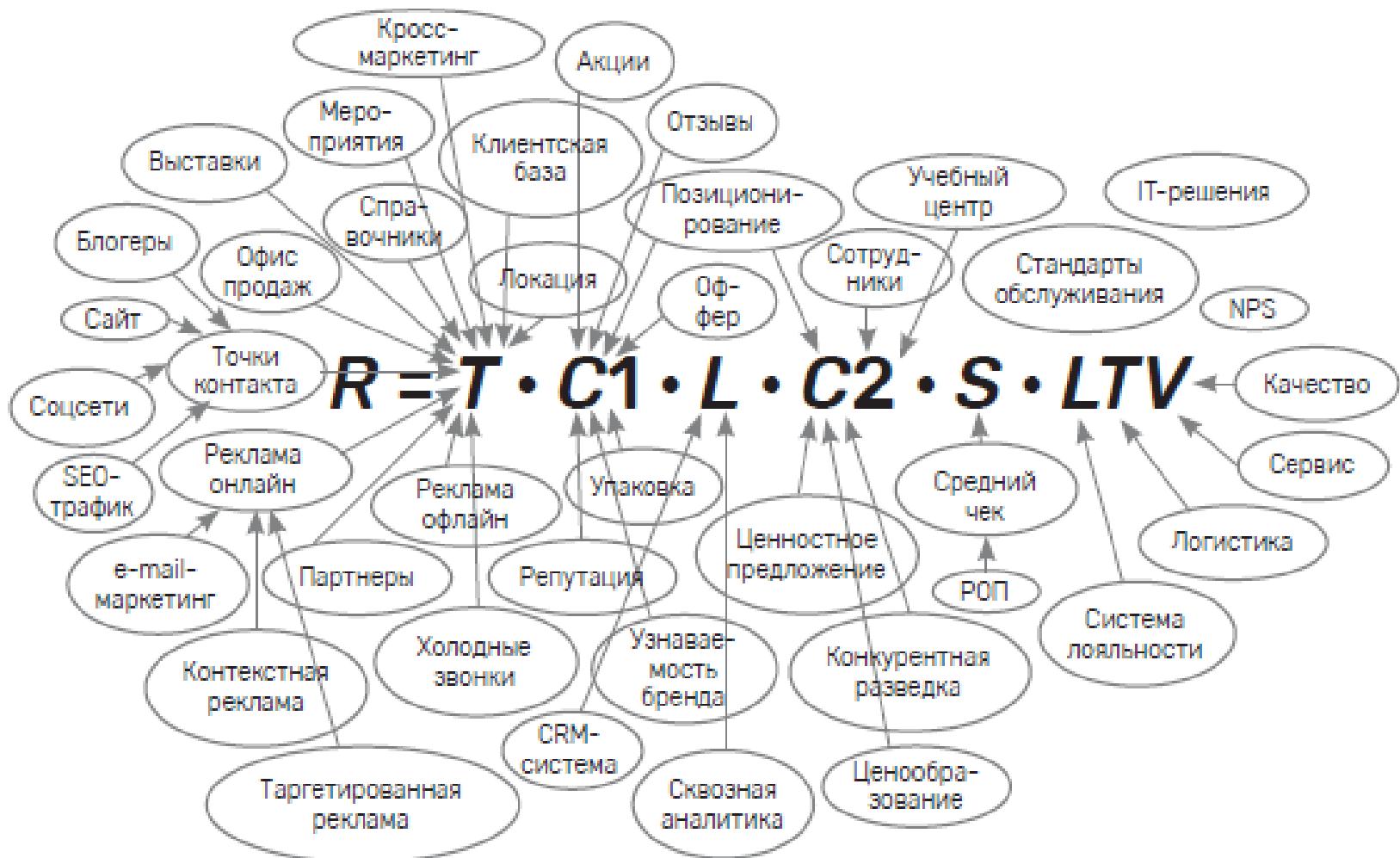
M – маржа

R – оборот компании



**КОСАТКА
МАРКЕТИНГ**

Формула расчета оборота.



КОСАТКА МАРКЕТИНГ

Формула расчета сделки

L - C₂ - S

Качественные лиды, конверсия в продажи, ср.чек



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Лиды. Конверсия. Работа ОП.

L x C₂

L – lead

C₂ – conversion



**Хорошо обученный менеджер по продажам
– гарантия высокой конверсии**



**КОСАТКА
МАРКЕТИНГ**

C₂ | Взаимодействие ОП и ОМ



Еженедельные встречи и отчеты, прослушка звонков, рекомендации и скрипты



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

C₂ | Повышение конверсии ОМ

Анализ
конкурентов

«Упаковка»
компании

Сквозная
Аналитика

Тестирование
гипотез

Аналитика входящего трафика, переработка оффера



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Правило успешной сделки

продукт

Качество, отношение, сервис, отзывы, рекомендации



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Правило успешного бизнеса

Трейд ин,
реставрация



Эволюция
товара



Сервисное
обслуживание



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Правила успешных продаж

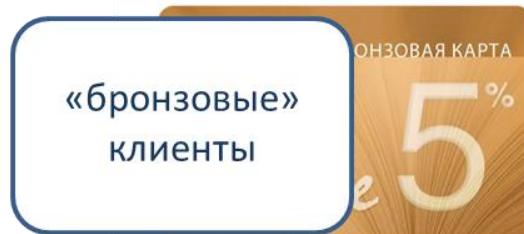
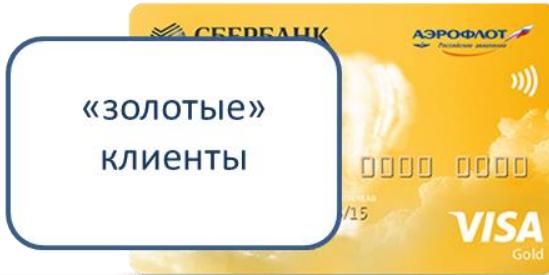
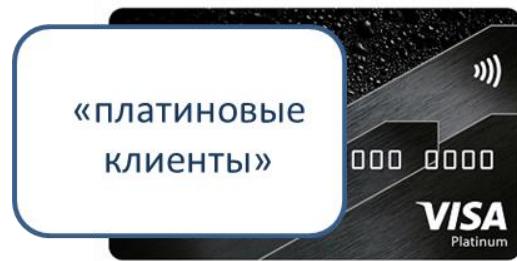
NPS?

Довольный клиент и рекомендации = прибыль



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Клиентская база не однородна



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Правило успешных продаж

ABC/XYZ

Работа с действующей клиентской базой в глубину чека



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

20.11 | Вебинар-практикум



Маркетинг в цифрах для руководителей



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Агентство производственного
маркетинга

Создавайте ценность и не
конкурируйте по цене!

