

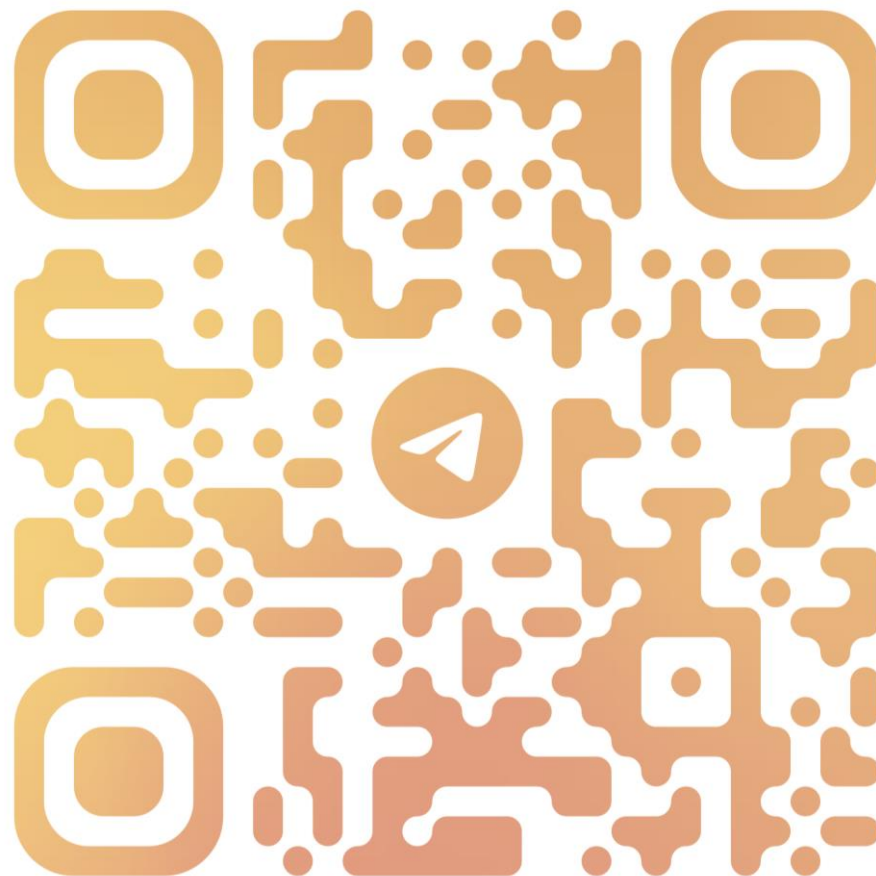
Станислав Покрышкин



- **Предприниматель, 20 лет опыта**
- **Основатель Клуба производителей «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.)**



Клуб производителей



Взаимодействие маркетинга и продаж



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Формула расчета прибыли

$$P = M \times R$$

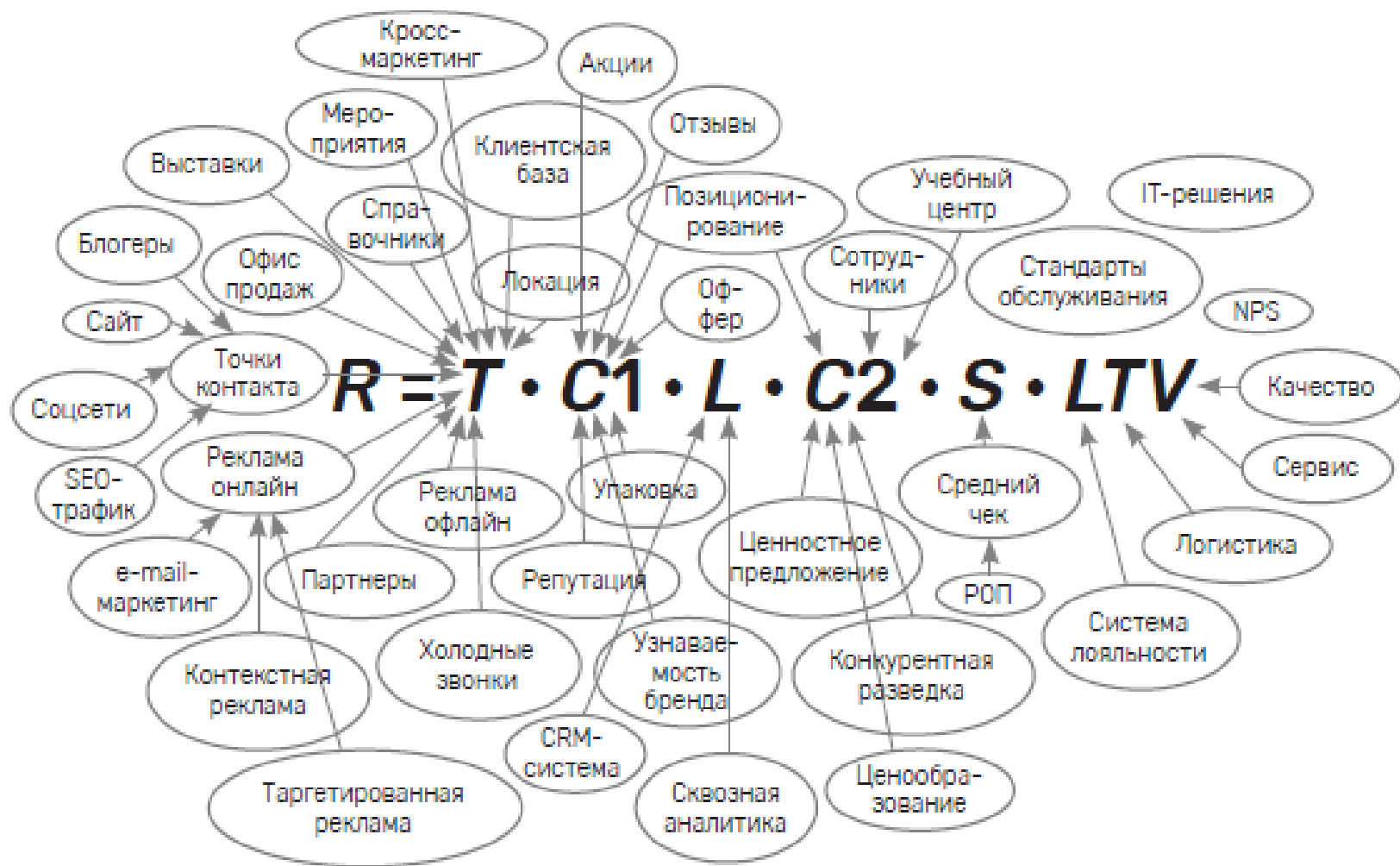
M – маржа

R – оборот компании



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Формула расчета оборота.



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Формула расчета сделки

$$L - C_2 - S$$

Качественные лиды, конверсия в продажи, ср.чек



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Лиды. Конверсия. Работа ОП.

L x C2

L – lead

C2 – conversion

ЭТАПЫ ВОРОНКИ ПРОДАЖ

Как надо делать



Как обычно бывает



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



**КОСАТКА
МАРКЕТИНГ**

С₂ | 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?

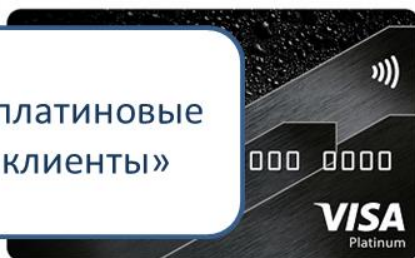
Довольный клиент и рекомендации = прибыль



КОСАТКА
МАРКЕТИНГ

Клиентская база не однородна

«платиновые»
клиенты



«золотые»
клиенты



«бронзовые»
клиенты



«деревянные»
клиенты



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!**

