

# Современные тренды продаж

Юлия Битинёва и Дмитрий Павлов  
рассказывают о трендах продаж и  
разницу в подходах на рынках России и  
США



AWATERA

transellerconsulting



# Продажи в мире

Что происходит?



AWATERA

transellerconsulting



МОСКОВСКИЙ  
ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ КЛУБ

# Общие тренды продаж

## РОССИЯ

Осознание важности продаж  
Рост активных продаж  
Телемаркетинг из прошлого  
Универсальность

## США

CRM системы  
Автоматизация  
Экспертность  
Адаптация продукта



# Потребность

Что нужно клиентам?

РОССИЯ

Низкая стоимость  
Стандартные услуги  
Профессиональные консультации  
Понимание их бизнеса

США

Сервис  
Качество  
Экспертиза  
Рыночная цена



AWATERA

transellerconsulting



# Типы клиентов

Кто заказывает?

РОССИЯ

США

5 типов:

Классика

Профессиональный

Координация

Мультивзаимодействие

Проектный / смешанный

Глобальный

Локальный



AWATERA

transellerconsulting



МОСКОВСКИЙ  
ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ КЛУБ

# Поиск

Как искать клиентов?

## РОССИЯ

Определить критерии  
Отраслевой принцип  
Проспектинг  
Мероприятия  
Стандартные инструменты

## США

Рекомендации  
Грамотная коммуникация  
Повышение уровня  
доверия к компании



# Каналы продаж

## РОССИЯ

- Тендеры и запросы
- Активное привлечение
- Рекомендации
- Интернет
- Мероприятия (свои и внешние)

## США

- Нетворкинг
- Личный бренд
- Соцсети
- Отраслевые мероприятия



AWATERA

transellerconsulting



МОСКОВСКИЙ  
ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ КЛУБ

# Принципы принятия решений о сотрудничестве

## РОССИЯ

Цена и скидки  
Качество  
Рекомендации  
Опыт  
Адекватный менеджмент

## США

Доверие  
Репутация  
Опыт/Профессионализм  
Цена





# Разница в менталитетах

## РОССИЯ

- Синдром босса
- Нет обратной связи
- Закрытые принципы
- Нет понимания границ

## США

- Логичность
- Практичность
- Пунктуальность
- Уважение к границам
- Всегда дают фидбек



AWATERA

transellerconsulting



МОСКОВСКИЙ  
ПЕРЕВОДЧЕСКИЙ КЛУБ

# Особенности поведения

РОССИЯ

Открытость  
Гибкие на переговорах  
Понимающие  
Отложенные решения

США

Открытость  
Жесткие в  
переговорах  
Чётко обозначают  
потребности



# Особенности работы после заключения контракта

## РОССИЯ

Цена по-прежнему решает  
Завышенные ожидания  
Не ждут сервиса  
Клиент всегда прав (до сих пор?)

## США

Негибкость  
Жесткие рамки  
Высокие ожидания по сервису  
Высокие ожидания по качеству



# Рекомендации по продажам

## РОССИЯ

Отраслевая экспертиза  
Инвестиции в профессиональных сейлзов  
Обучение и развитие  
Сервис  
Современный продукт

## США

Следить за репутацией  
Активный нетворкинг  
Таргетированность  
продукта/услуги  
Высокое качество и сервис



AWATERA

transellerconsulting



# Спасибо. На связи!

Юлия Битинёва, Awatera  
Директор по развитию бизнеса в США  
[j.bitineva@awatera.com](mailto:j.bitineva@awatera.com) / @Julia\_bitineva

Дмитрий Павлов, Transeller  
Директор  
[dp@transeller.ru](mailto:dp@transeller.ru) / @pavlovdi



AWATERA

transellerconsulting



Transeller ONE sales training  
Special quote  
20.02.2020  
Moscow  
[transeller.ru/one](https://transeller.ru/one)

