ПИР-2017
ФЕСТИВАЛЬ ПРАКТИКИ РАЗВИТИЯ

Маркетинг vs Продажи

Максим Поклонский, Беларусь

Консалтинговая агентство МаркСист. Бизнес-школа Капитал

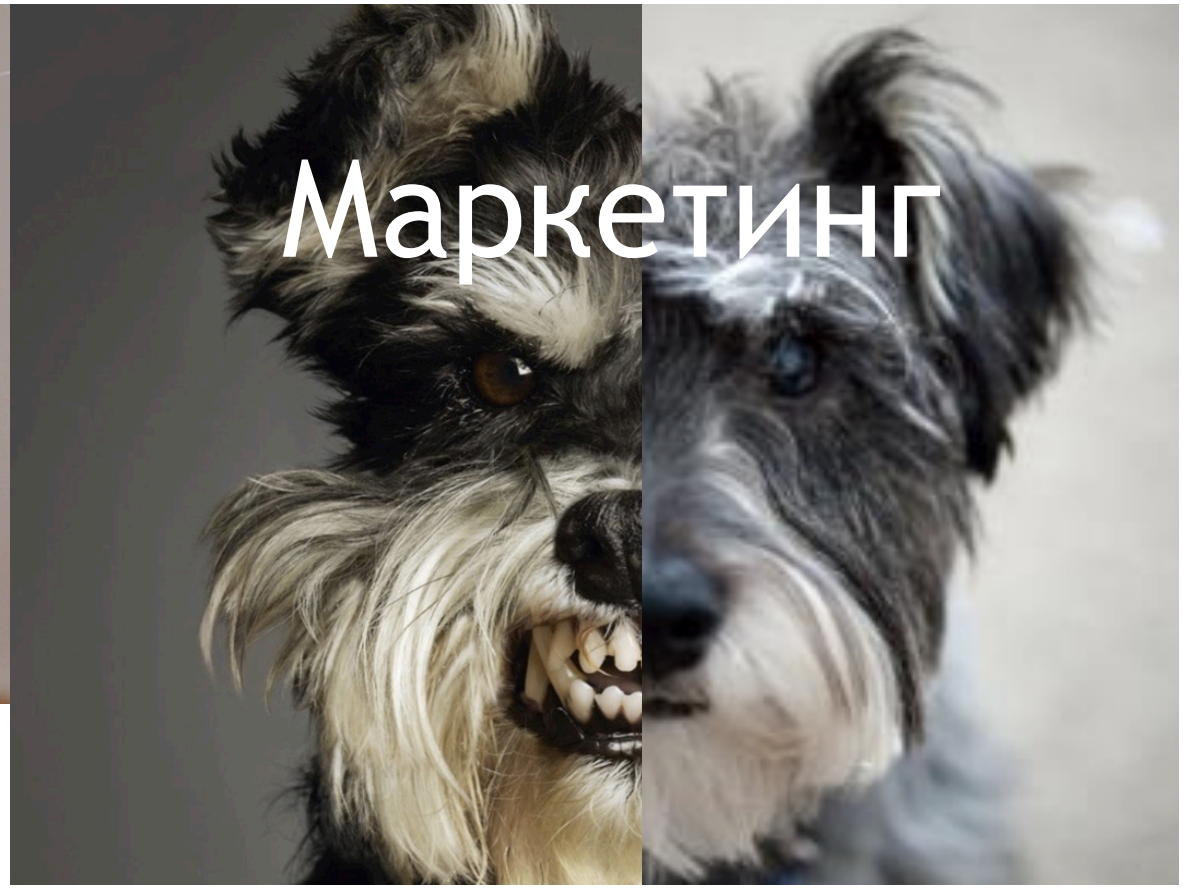
КАПИТАЛ
бизнес-школа

MarkSyst

Одна фоточка стоит тысячи слов.

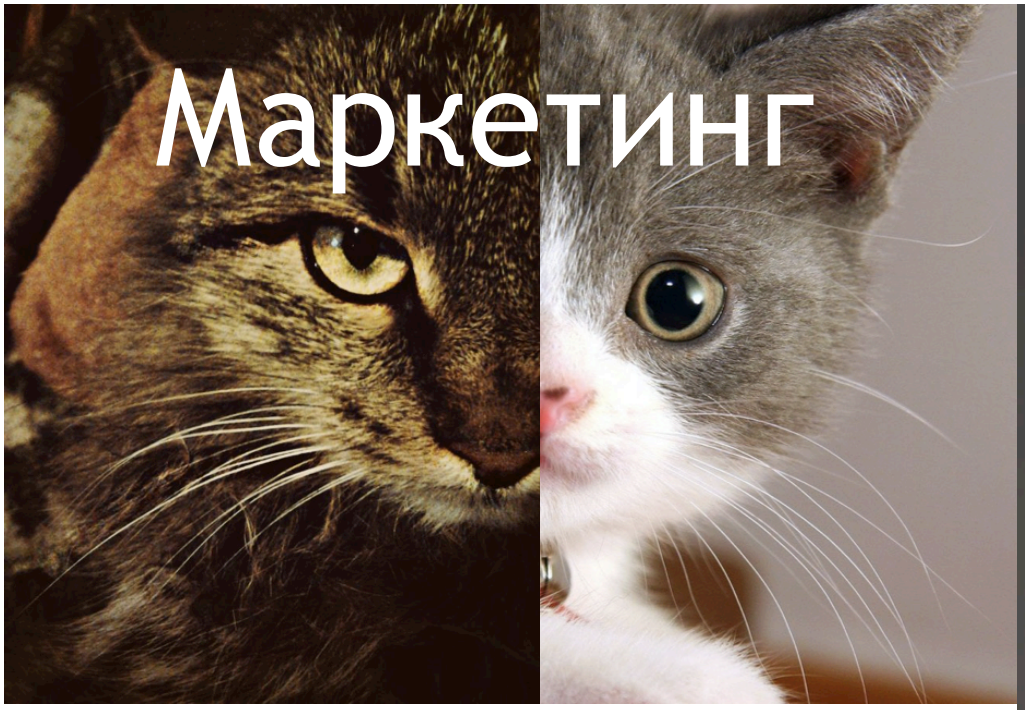
Конфуций 2.0

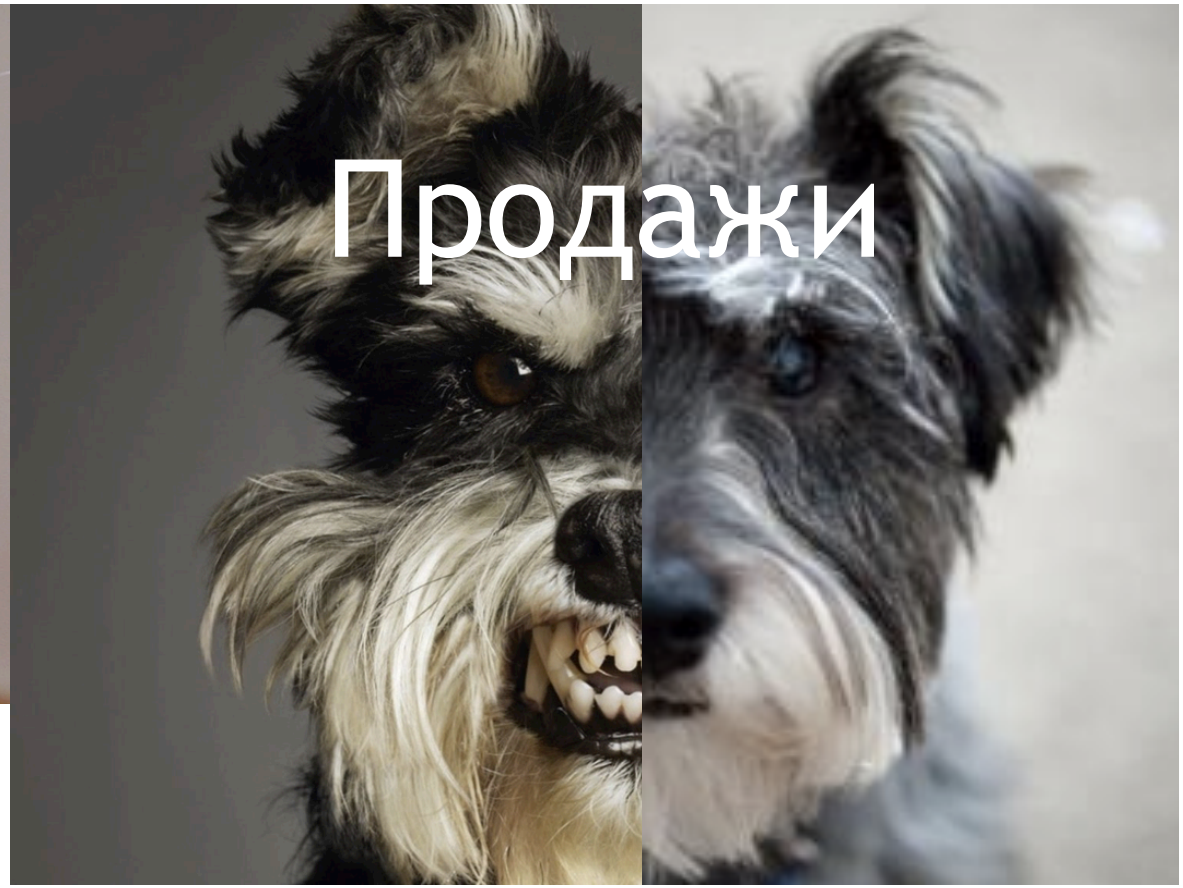
Максим Поклонский, БШ Капитал



Кто есть кто?

Или это очевидно?





Кто есть кто?

Или это очевидно?

Что отличается?

Что ценится?

Что бесит?

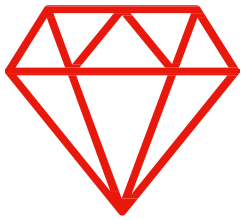
Почему они враждуют?
1. Временной горизонт
2. KPI, бонусная схема
3. Отношение к опыту

Можно ли добиться синергии ?
Нужно ли ?

Как добиться взаимодействия

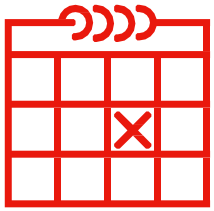
В поля!

Приоритет - опыту выполнения обоих функций.
Совместные выезды



Лидеры

Соразмерность руководителей.
Здоровая конкуренция



Частые встречи

Презентация своих побед, фэйлов, планов, идей.
Кросс-проекты

Как завести в семье правильную породу?

Какие компании нужны Собаки?

Энергичные

100 звонков ->
10 встреч ->
1 продажа

Экономичные

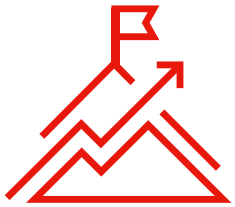
Только один отдел в компании действительно зарабатывает деньги

Экологичные

Люди ненавидят, когда им продают

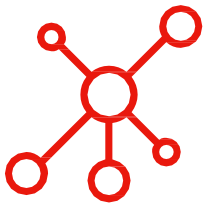
Но очень любят покупать

Какие компании нужны Коты?



oROIнтированные

Умеют и любят считать. Связывают свою задачи с бизнес-показателями



PMы

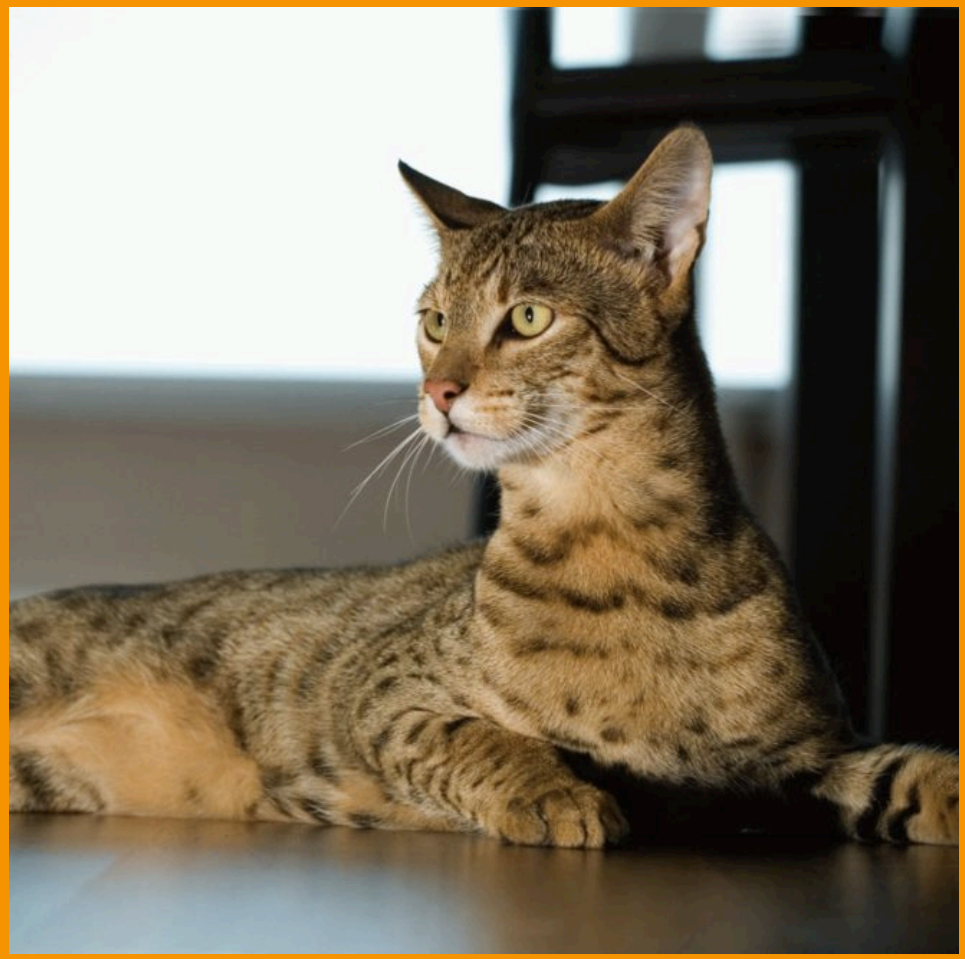
Умеющие работать с проектами: планировать, объединять, координировать

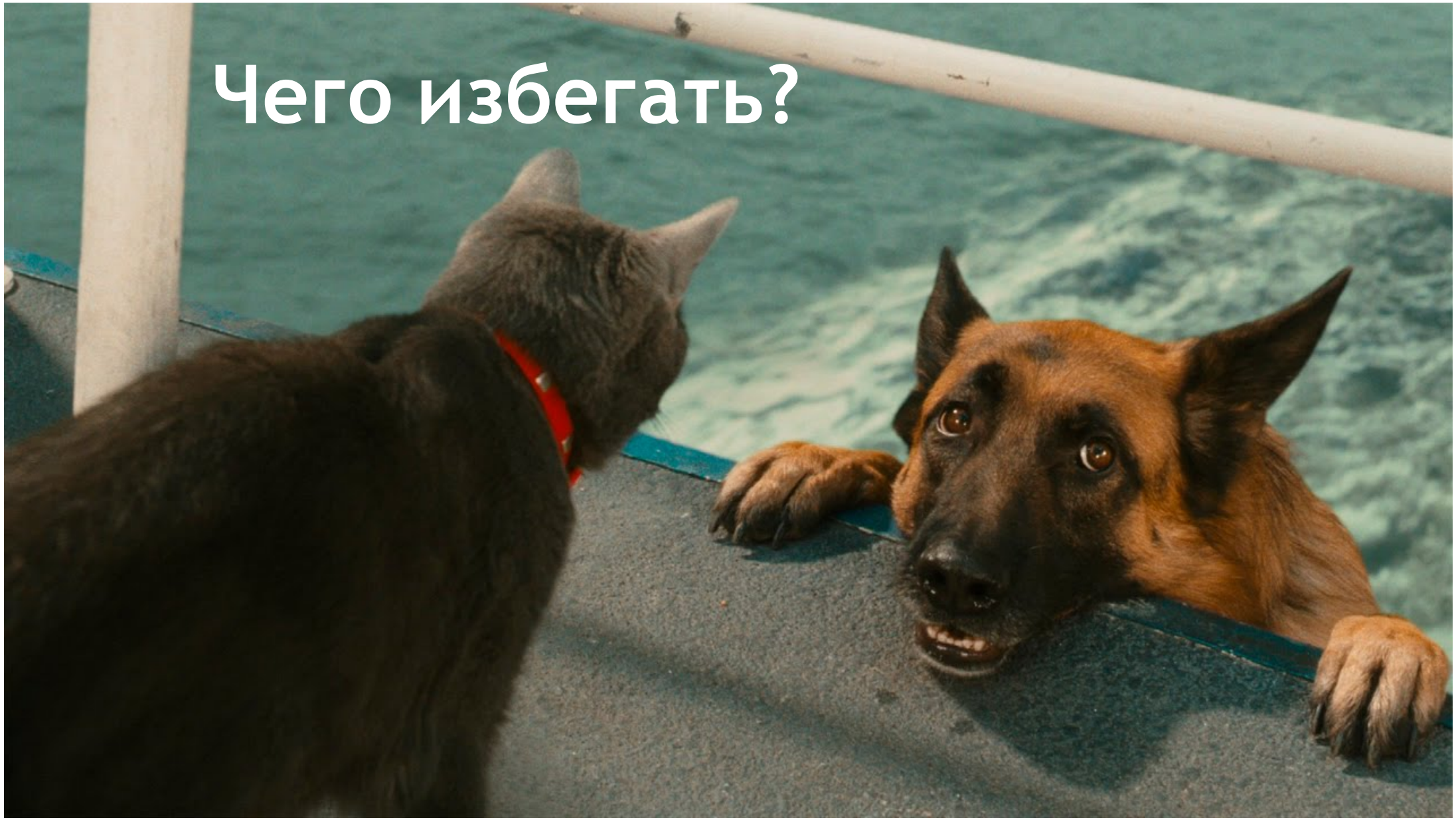
Исследователи

KPI маркетолога – количество экспериментов в единицу времени

Как мотивировать?

Как наказывать?




Чего избегать?

Как учить ?

Заряженных продаж и креативного маркетинга !

Максим Поклонский

max@poklonsky.com
+ 7 (906) 068 20 98
+ 375 (29) 6 882 824
FB: maxim.poklonsky