

05 декабря 2014

Expert interviews - Александр Семенов: "Продажи: как стартапам «упаковать» свой продукт"

Александр Семенов поделится опытом правильной постановки вопросов и грамотной презентации продукта. Всю жизнь Александр занимается продажами в ИТ-сфере. Прошел путь от стажера до президента и совладельца одной из самых крупных компаний в Петербурге - «КОРУС Консалтинг».

Прибыль от правильных вопросов

В последнее время мы активно привлекаем стартапы к тем проектам, которые мы делаем у клиентов. Для меня совершенно очевидно, что у стартапа с его продуктом или идеей есть три целевые аудитории во время продажи. Во-первых, стартап продает себя своим сотрудникам, во-вторых, потенциальным или существующим инвесторам и, в третьих, клиентам. последние две группы покупают, прежде всего, команду, потому что только в ней сила.

Три главных вопроса для повышения эффективности или для построения продаж, которые должны ответить сами себе молодые CEO: "Что мы продаем? Кому мы продаем? И почему мы покупаем?".

Люди, которые долго занимаются продажами, в конечном итоге становятся заложниками своих собственных продуктов и своих собственных идей. Человек продает, исходя из того, что у него лучший продукт, что он лучше всех его понимает, но не отвечает на главные вопросы. Дать точные ответы тоже непросто. Они появляются тогда, когда клиент платит деньги за продукт. Почему так происходит? У каждого основателя есть бизнес-модель и предположение, почему будут покупать продукт, но на практике, предположение не всегда почему-то покупают. И только когда продукт начинают покупать и генерируется прибыль, можно сказать, что найдена жизнеспособная бизнес-модель.

Совет по качественной презентации проекта

Для всех очень важно подать свой продукт так, чтобы его сразу захотелось приобрести. Вы будете делать презентации всю свою жизнь и поэтому нужно делать их хорошо. Для начала я считаю правильным взять простой белый лист бумаги и нарисовать на нем структуру презентации. При этом я бы рекомендовал выделить три мысли, которые вы хотите донести до того, для кого вы делаете презентацию: это либо клиент, либо инвестор, либо сотрудник. В любом случае – покупатель только один. Это очень сложно, но, тем не менее, если вы на этом сфокусируетесь, то все остальное будет достаточно просто.

У вас уже есть три мысли и должны быть три части в презентации: вступление, основное содержание, заключение. Во вступлении первое, что вы должны сделать – это установить контакт с аудиторией. А дальше - привлечь внимание, заинтересовать, вызвать доверие. Вам нужно установить

эмоциональный контакт и донести идею, которой будет отвечать вся ваша презентация. Для того, чтобы хорошо делать презентации, их надо делать часто, другого пути нет. В основной части вы должны доказать аудитории, что она должна сделать, то, что вы хотите. А в заключении: резюме и призыв к действию.

Я хорошо помню, как я первый раз выступал, как это было плохо и как я радовался, когда это все закончилось. Я еще совсем не знал тему и только пытался разобраться. Страх прошел, когда я стал хорошо разбираться в теме и много выступать. Если вы идете на презентацию, то вам нужно понимать, что это опыт. А опыт лишним не бывает. Даже если и не получилось - это опыт, и он бесценен.

Рабочая группа SEO Camp 2.0

