

НОВЫЕ КЛИЕНТЫ ВЕЗДЕ ВОКРУГ ВАС!

Стань мастером,
следуя советам
международного
бизнес-тренера



ГЕНЕРАЦИЯ ЛИДОВ

Майк Люфф

64 экспертных совета



СОДЕРЖАНИЕ

Обращение автора.....	3
Генерация лидов.....	4
Проблематика.....	5
Клиентская база.....	6
Что даёт лидген.....	8
Персональная лидогенерация.....	9
Что делать руководителю?.....	10
64 ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА.....	11
Все советы списком.....	40
Чек-лист новичка.....	44
Благодарность.....	45
Некоторые услуги Salestream Consulting.....	46
Серия «64 совета».....	47



Дорогие друзья!

Большое спасибо за ваш интерес к этой книге и моим идеям.

Много лет я помогаю продавцам, руководителям и бизнесменам достигать новых высот в бизнесе, продажах и личной жизни.

Эта книга посвящена поиску новых клиентов. Большинство B2B компаний нанимают продавцов как раз для того, чтобы они умели находить новых клиентов и доносить до них ценность продукта, услуги и своей компании.

Умение находить новых клиентов в разных каналах и постоянно расширять свою клиентскую базу – ценнейший навык профессионала продаж.

Я очень надеюсь, что эта книга будет вам полезна и вы сможете использовать её для того, чтобы быстрее достигать своих целей.

Желаю вам счастья, гармонии и успехов в вашем деле!

*Искренне ваш,
Майк Люфф*

Об авторе

- Сертифицированный международный бизнес тренер и консультант
- Преподаватель программ MBA НИУ ВШЭ
- Тренер по продажам, входящий в ТОП-10 России
- Основатель бизнес клуба управленцев SalesPortal
- Генеральный директор Salestream Consulting
- Автор более 250 тренинговых программ и учебных курсов
- Профессиональный Executive коуч ICF PCC
- Соавтор деловой игры для продавцов «Стокер»
- Автор методик продаж Smart Sales и FORMULA
- Автор облачных сервисов BPE24 и CRM24
- Сертифицированный тренер по системам Брайана Трейси, Нила Рэкхема и других
- Обладатель премии медиахолдинга BILD
- Личный коуч более 400 предпринимателей
- Спикер Сколково и Синергия
- Автор многих книг и статей

Telegram: [@MikeLuff](#)

Instagram: [@MikeLuffa](#)

Сайт: www.salesportal.ru

64

ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА

IMPLEMENT CONSISTENCY**ВНЕДРЯЙТЕ СИСТЕМНОСТЬ**

Любая сложная работа требует снижения уровня хаоса и влияния случайностей. Для начала сядьте с ручкой и листком бумаге и опишите ваши цели, сроки и процесс. Подумайте, сколько вы готовы выделять время на эту работу, кто вам поможет и чем вы готовы пожертвовать ради успеха. Вы найдёте много новых клиентов, если будете фиксировать свои активности и анализировать состояние «план/факт».

DEVELOP STRATEGY**РАЗРАБОТАЙТЕ СТРАТЕГИЮ**

Стратегия – это детально описанный путь к вашей цели. То, во что вы верите. Подумайте, как будет лучше и как именно так вы добьётесь наилучших результатов? Для общего развития прочитайте книгу Ричарда Румельта «Хорошая стратегия. Плохая стратегия».

Получили контакт – не откладывайте общение с ним в «долгий ящик». Лиды со временем «тухнут».

**STUDY EACH CHANNEL****ИЗУЧАЙТЕ КАЖДЫЙ КАНАЛ**

Канал – это место, которое является источником лидов. Например, холодные звонки, реклама, сайт, выставка, конференция, ваш руководитель или референсный клиент. В разных бизнесах каналы продаж могут работать по-разному, но у каждого канала есть ёмкость (потенциальное количество клиентов), стоимость входа и поддержания, конверсия и другие метрики. Изучайте каждый канал на предмет эффективности.



SET CLEAR GOAL

ПОСТАВЬТЕ ЧЁТКУЮ ЦЕЛЬ

Без чёткой оцифрованной и привязанной к датам цели, любая работа будет недостаточно эффективной. Прессинг необходимого количества лидов, ограниченности времени и величины нужной конверсии будет работать как мощный стимул и мотиватор продаж. Даже если вы работаете сами на себя (и особенно в этом случае) ставьте себе амбициозные, но выполнимые цели и при работе, никогда о них не забывайте.

**ВЫ САМИ ТАКЖЕ
ЯВЛЯЕТЕСЬ КАНАЛОМ
ПРОДАЖ ДЛЯ СВОЕЙ
КОМПАНИИ. БУДЬТЕ
ЭФФЕКТИВНЫМ
КАНАЛОМ,
А НЕ ПРОСТО
«ЖДУНОМ».**



SET REGULAR TIMING

ВЫДЕЛИТЕ ВРЕМЯ

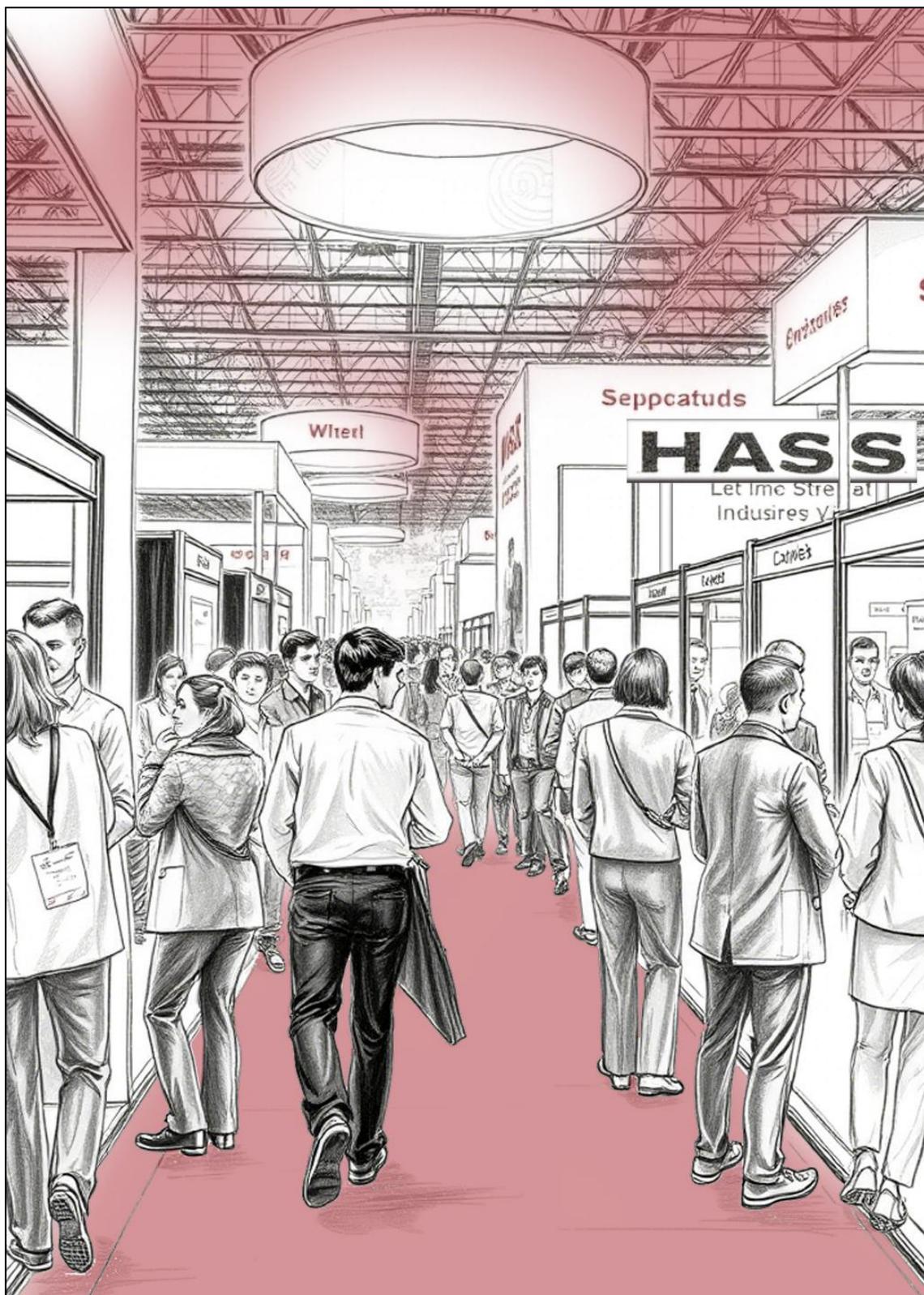
Лидген – важнейший процесс, который не может делаться по остаточному принципу. Он будет работать хорошо, если у вас будет чёткий план и выделенное на него время. Например 2 или 3 раза в неделю по 2-3 часа. Без выделенного времени это будет просто очередная «хотелка», на которую никогда не остаётся времени.



COLLECT & ANALYZE KPI

СОБИРАЙТЕ И АНАЛИЗИРУЙТЕ КРІ

Так же как врач сначала измеряет температуру, давление, пульс и другие параметры, вы должны следить за качеством своего лидгена с помощью цифр, а не ощущений. Главные метрики – количество новых клиентов и каналов, продажи, продукты, конверсия, территории, прибыль, тайминг и т.д.



Выставки – один из мощных каналов лидогенерации, которые посещают производители, провайдеры услуг, потенциальные партнёры и клиенты со всего мира

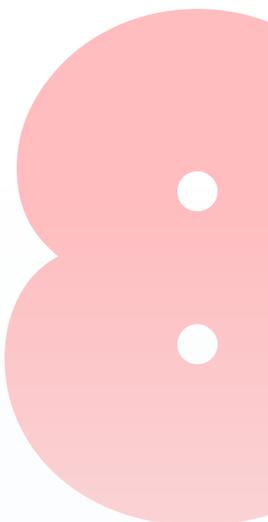
START WITH CLIENTS BASE



НАЧИНАЙТЕ С БАЗЫ КЛИЕНТОВ

Если вы начинаете не с чистого листа, то первым и главным источником лидов для вас должна стать клиентская база. При том, что она больше, чем на половину может быть устаревшей, но именно с неё нужно начинать. Почистить, прозвонить, заархивировать то, что пока не нужно, но чётко и настойчиво обзвонить всех и встретиться с теми, кто выглядит как потенциально интересный лид. В старых базах часто зарыты миллионы долларов.

RECORD ALL IN CRM



ФИКСИРУЙТЕ ВСЁ В CRM

Системность включает в себя фиксацию не только плана, но и факта. Даже если вы работаете на себя, заведите себе хорошую CRM и фиксируйте в неё все звонки, контакты и договорённости. Если вы работаете в компании – запомните раз и навсегда: все, найденные вами лиды, принадлежат вашей компании! Даже если вы нашли их в отпуске и даже если это ваш брат. Никаких исключений! Принципиально.

КОГДА ЗНАКОМИТЕСЬ С НОВЫМ КЛИЕНТОМ, НЕ ПЫТАЙТЕСЬ ЕМУ НИЧЕГО ПРОДАТЬ. БОЛЬШЕ ВЫЯСНЯЙТЕ. СПРАШИВАЙТЕ. ИНТЕРЕСУЙТЕСЬ.

CREATE RIGHT IMAGE



СОЗДАЙТЕ НУЖНЫЙ ИМИДЖ

В ваших соцсетях вы должны выглядеть как человек.

КОНЕЦ ОЗНАКОМИТЕЛЬНОГО ФРАГМЕНТА



Дорогие друзья!

**ВЫ ЗАКОНЧИЛИ ЧИТАТЬ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЙ ФРАГМЕНТ МОЕЙ КНИГИ!
КУПИТЬ ЕЁ И ДРУГИЕ КНИГИ СЕРИИ «64 СОВЕТА» МОЖНО НА САЙТЕ**

www.salesportal.ru/books

**А ТАКЖЕ В ТЕЛЕГРАМ-КАНАЛЕ [@MIKELUFF](https://t.me/MIKELUFF)
И ИНСТАГРАМ [@MIKELUFFA](https://www.instagram.com/MIKELUFFA)**

Спасибо, и до связи!

**С уважением,
Майк Люфф**



Некоторые услуги Salestream Consulting

- Тренинги по продажам
- Тренинги по переговорам
- Тренинги по обработке возражений
- Тренинги по продажам сложных продуктов и услуг с длинным цикле
- «Холодные» звонки и лидогенерация
- Проектные продажи
- Розничные продажи
- Тренинги по тайм-менеджменту
- Проведение стратегической деловой игры «Стокер»
- Стратегические сессии
- Тренинги для руководителей
- Общий менеджмент
- Стратегический менеджмент
- Персональный менеджмент
- Управление продажами
- Создание и развитие команды
- Внедрение CRM / LMS
- Индивидуальное обучение
- Executive коучинг
- Создание Учебного класса

Полный список продуктов и услуг смотрите на сайте

www.salesportal.ru.



НА ОСНОВЕ РЕАЛЬНЫХ КЕЙСОВ И ПРАКТИКИ!

Стать мастером, следуя советам международного бизнес тренера

ЗАКАЖИ ВСЕ КНИГИ СЕРИИ

Майк Люфф

64 экспертных совета



series **64** books

Заказать книги серии «64 совета»
и методическую поддержку можно
на сайте www.salesportal.ru
или в Telegram @MikeLuff

