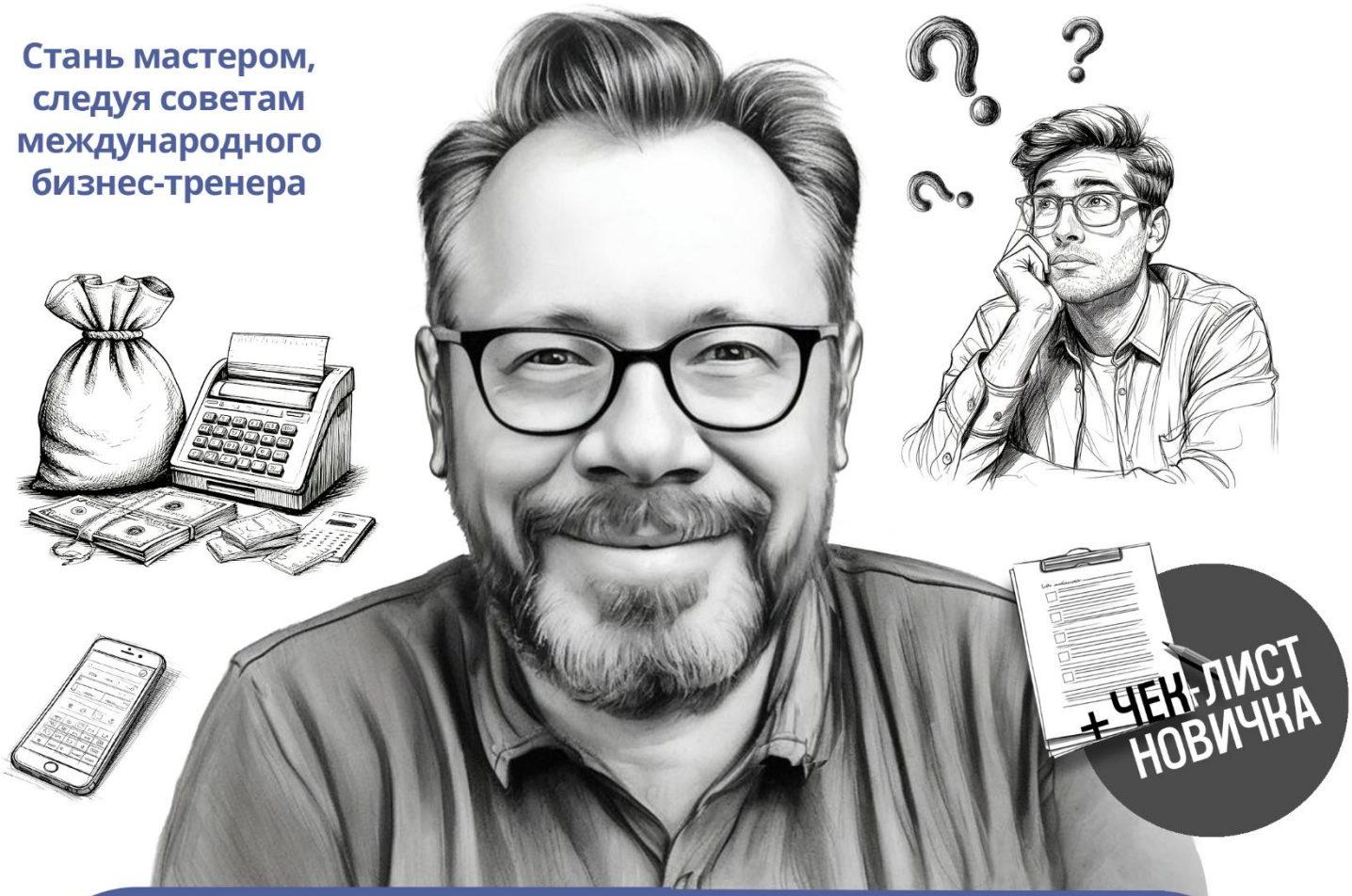
100 НОВЫХ КЛИЕНТОВ В ДЕНЬ — ЭТО РЕАЛЬНО!

Стань мастером, следуя советам международного бизнес-тренера



+ ЧЕК-ЛИСТ НОВИЧКА

РАБОТА НА ВЫСТАВКАХ

Майк Люфф

64 экспертных совета

ML 27031973 - 52 - 2990 R

СОДЕРЖАНИЕ

Обращение автора..... 3

Зачем вам эта книга..... 4

Цели участия в выставках..... 5

Что делать руководителю..... 10

64 ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА.....11

Все советы списком.....40

Чек-лист новичка..... 44

Благодарность..... 45

Услуги Salestream Consulting..... 46

Серия «64 совета»..... 47

©MikeLuff, Salestream Consulting

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.

Работа на выставках – обязательная часть работы продавца. Именно там он может получить в свою воронку огромное количество новых клиентов.

Эта книга содержит 64 экспертных совета для тех, кто хочет научиться правильно готовиться к выставкам и строить свою работу так, чтобы получить максимальную конверсию.

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
MikeLuff

Об авторе

- Сертифицированный международный бизнес тренер и консультант
- Преподаватель программ MBA НИУ «Высшая Школа Экономики»
- Тренер по продажам, входящий в ТОП-10 России
- Основатель бизнес клуба управленцев SalesPortal
- Генеральный директор Salestream Consulting
- Автор более 500 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 ряда других
- Обладатель премии медиахолдинга BILD
- Личный коуч более 400 CEO и предпринимателей
- Спикер Сколково и Синергия
- Автор многих книг и статей

Telegram: **@MikeLuff**
Instagram: **@ MikeLuffa**
Сайт: **www.salesportal.ru**

64

ЭКСПЕРТНЫХ СОВЕТА

©MikeLuff, Salestream Consulting

1

EXHIBITION OWNERS

КОНТАКТ С ОРГАНИЗАТОРАМИ

Стыдно участвовать в выставке и не знать, кто и зачем её организовал. Очень круто, когда вы знаете не только название компании, но и кого-то из организаторов лично. Это очень полезное знакомство. Если они вас будут выделять из толпы, вы всегда будете получать хорошие места по лучшим ценам на всех их будущих мероприятиях.

> **ДВА ИЗ ТРЁХ СТЕНДОВ НА ЛЮБОЙ ВЫСТАВКЕ ЯВЛЯЮТСЯ НЕ «ПРОДАЖНЫМИ», А ИНФОРМАЦИОННЫМИ**

2

EXHIBITORS GOALS

ЦЕЛИ СТЕНДИСТОВ

Организаторы устраивают выставку, предоставляют место, дают рекламу и собирают стендистов и посетителей. Две последние группы - их клиенты. Вам, как участникам выставки, нужно понимать, зачем пришли вы сами и остальные стендисты — показывать продукт, определить своё место на рынке, общаться с постоянными клиентами и партнёрами, находить новых клиентов и... что ещё? Понимание ответов на эти вопросы сделает ваше участие более осознанным.

3

VISITORS GOALS

ЦЕЛИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ

Выставка - это трёхсторонняя модель продаж. Организаторы получают деньги от стендистов, которые ожидают большое количество посетителей. Посетители придут на выставку, если будет много стендистов, а те придут, если будет много посетителей. Кто является целевой аудиторией той выставки, в которой вы планируете участвовать? Какие группы клиентов туда придут? С какими целями? Вам это важно, чтобы точнее работать на стенде.

4

COMPANY GOALS

ЦЕЛИ И KPI СВОЕЙ КОМПАНИИ

Невозможно организовать эффективную работу на стенде, если вы не понимаете, что вы хотите получить «на выходе». Некоторые цели перечислены в Совете №2, но мало понимать. Вам нужно их проработать и оцифровать. Что хочет ваша компания и что именно хочет главный заказчик (генеральный директор или руководитель отдела продаж)? Нужны точные цели в цифрах.

> “Выставка – это нагромождение ярких пятен. Поэтому иногда привлекают внимание стильные однотонные стенды в спокойной гамме.

5

PERSONAL GOALS

ЛИЧНЫЕ ЦЕЛИ

Предыдущий совет был про вашу компанию, а этот – лично про вас, как участника выставки и сотрудника своей компании. Обязательно оцифруйте свои личные цели. Сколько вы хотите собрать визиток? Сколько должно быть встреч, продуктивных разговоров, старых и новых клиентов? Сколько должно быть сделок и продаж в течение какого времени после выставки? Как вы поймёте, что выставка удалась?

6

PERSONAL PREPARATIOM

ЛИЧНАЯ ПОДГОТОВКА

Подготовка к выставке супер важна. Не только техническая и маркетинговая. Самое главное — это ваша личная мотивация и психологическая подготовка. Ваше состояние на протяжении всех дней выставки – вот наиболее критичный фактор успеха! Бодрые, весёлые, радостные и приветливые продавцы продадут намного больше, чем усталые, унылые и нудные трудяжки. Они произведут лучшее впечатление и к ним на стенд зайдёт больше клиентов. Да, наверное, видимо, будет тяжело. Но если это будет написано на вашем лице — вам лучше не участвовать.

©MikeLuff, Salestream Consulting

TEAM PREPARETION

7 ПОДГОТОВКА КОМАНДЫ

Все, кто работает с вами на стенде, должны работать дружно и слаженно, как одна команда. Вы должны проговорить цели и что нужно делать. Что важно, а что – нет. Обсудите все важные аспекты совместной работы — кто кого и как заменяет, подменяет, выручает, замещает и помогает. Когда нужно подходить, подключаться к разговору или передавать клиентов друг другу. Работайте слаженно и весело, выставка – как зарядка. Сложно, но очень полезно.

> Размер имеет значение! Большие постеры, надписи, экраны заметит большее количество посетителей. Не мельчите!

USP

8 УТП ДЛЯ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Уникальное Торговое Предложение (УТП) — это предложение только для посетителей выставки, только для тех, кто обратится к вам и захочет купить ваш продукт или услугу в течение дня (недели, месяца) после выставки. Его нельзя получить другим способом. Его нет на сайте. Это УТП – только для тех, кто был на выставке и готов принять решение быстро. Поставьте цель «поймать на УТП» как можно больше новых клиентов.

EXHIBITION PLAN

9 СХЕМА ВЫСТАВКИ

Перед началом выставки инвестируйте часть своего времени в изучение схемы выставки. Внимательно изучите, где будет ваш

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
И ИНСТАГРАМ @MIKELUFFA

Спасибо, и до связи!

С уважением,
Майк Люфф

Свяжитесь со мной, если вам нужны:

- Тренинги по продажам
- Тренинги по переговорам
- Тренинги по обработке возражений
- Тренинги по продажам сложных продуктов и услуг с длинном 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.

©MikeLuff, Salestream Consulting

НА ОСНОВЕ РЕАЛЬНЫХ КЕЙСОВ И ПРАКТИКИ!
Стань мастером, следуя советам международного бизнес тренера
+ЧЕК-ЛИСТ НОВИЧКА
ЗАКАЖИ ВСЕ КНИГИ СЕРИИ
Майк Люфф
64 экспертных совета
ОБРАБОТКА ВОЗРАЖЕНИЙ
ПРОВЕДЕНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ
ХОЛОДНЫЕ ЗВОНКИ
ГЕНЕРАЦИЯ ЛИДОВ
ЦЕННОСТЬ КОМПАНИИ
ЦЕННОСТЬ ПРОДУКТА
ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ
ПОСТРОЕНИЕ РАППОРТА
ТЕХНИКИ ПРОДАЖ
ДОЖИМ КЛИЕНТА
ПСИХОТИПЫ КЛИЕНТОВ
РАБОТА НА ВЫСТАВКАХ
ТРИГГЕРЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ
SOFT SKILLS (МЯГКИЕ НАВЫКИ)
HARD SKILLS (ЖЁСТКИЕ НАВЫКИ)
НЕГАТИВНЫЕ МАРКЕРЫ
KPI (МЕТРИКИ) ПРОДАВЦА
ВЫГОРАНИЕ И СТРЕСС
УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ
БОЛЬШИЕ КЛИЕНТЫ
ПРОДАЖИ В ТОРГОВОМ ЗАЛЕ
КОНКУРЕНТНЫЕ ПРОДАЖИ
ВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ
ПРОКРАСТИНАЦИЯ И ВЫГОРАНИЕ
НЛП В ПРОДАЖАХ
ЯЗЫК ТЕЛА В ПРОДАЖАХ
ВОРОНКА ПРОДАЖ
ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ
ОБЩЕНИЕ С "ТОКСИНАМИ"
ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА
ВНУТРЕННИЕ КОММУНИКАЦИИ
МОТИВИРУЮЩИЕ ЦИТАТЫ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССАМИ
УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ
ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ И КОНТРОЛЬ
МОДЕЛИ ПРОДАЖ
ГЕЙМИФИКАЦИЯ ПРОДАЖ
КОУЧИНГ ПРОДАВЦОВ
ВНЕДРЕНИЕ CRM
УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДАМИ
УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ
УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ
МАРКЕТИНГ ПРОДАЖ
СКРИПТЫ ПРОДАЖ
ОБУЧЕНИЕ ПРОДАВЦОВ
НАЙМ ПРОДАВЦОВ
РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА
УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМИ
УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ
ДЕЛЕГИРОВАНИЕ ПОЛНОМОЧИЙ
СТРАТЕГИЯ ПРОДАЖ
ПОСТРОЕНИЕ ПРОДАЖ
МОТИВАЦИЯ ПРОДАВЦОВ
ЛИДЕРСТВО И ТАЛАНТЫ
БИЗНЕС ЭТИКА

series 64 books

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