Управление сложными продажами. Опыт Notamedia

Сергей Оселедько

Партнёр Notamedia

nota.media

NOTAMEDIA

Клиенты

NOTAMEDIA
nota.media

	МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ		
РОСКОСМОС	Ростелеком	МИР	ВТБ24
СИБУР	EVRAZ	LAND ROVER	Major

Рейтинги

NOTAMEDIA
nota.media

6

место

ТОР-100 ВЕДУЩИХ DIGITAL PRODUCTION

TAG LINE агентство

3

место

РЕЙТИНГ ВЕБ-СТУДИЙ – ЛУЧШИЕ РАЗРАБОТЧИКИ ГОССАЙТОВ

Рейтинг Рунета

3

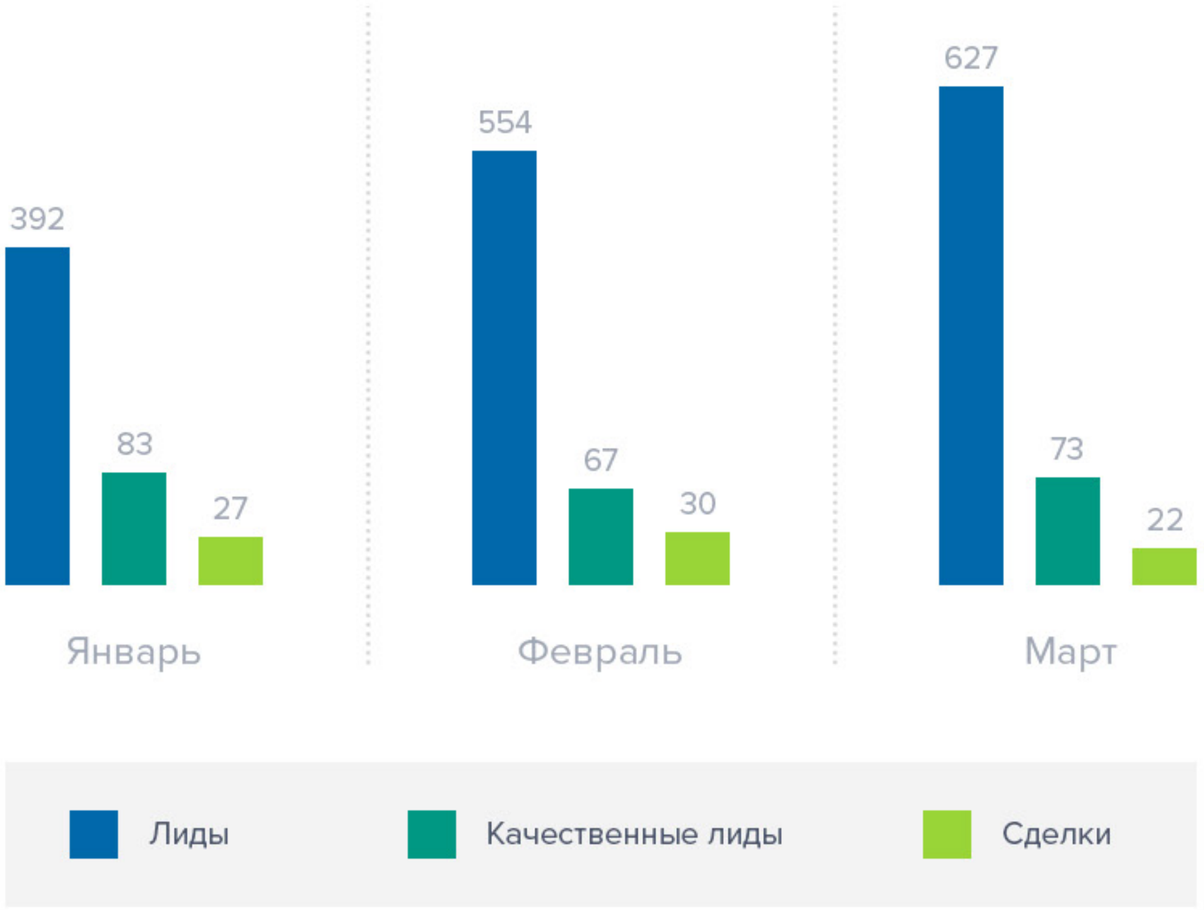
место

РЕЙТИНГ ВЕБ-СТУДИЙ

RUWARD
Все рейтинги Рунета

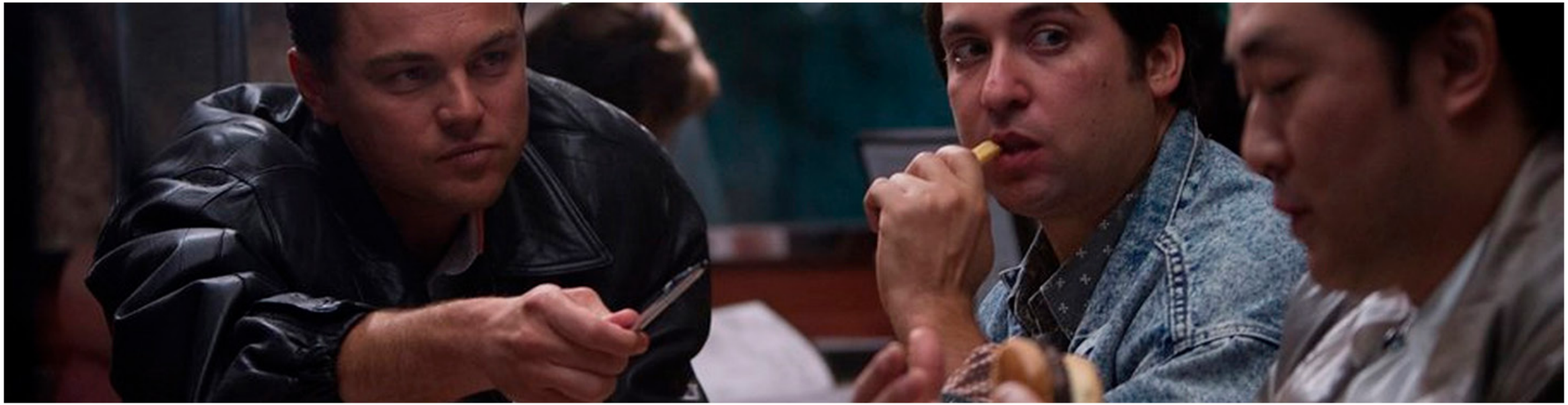
Nota в цифрах

NOTAMEDIA
nota.media



«Сложные» сделки

- «Сложный» товар
- «Длинная» воронка
- Высокая конкуренция



«Сложный» товар

- Дорого стоит
- Трудоёмкий сбор требований
- Критерии выбора подрядчика

Автоматизируем коммерческое предложение

NOTAMEDIA
nota.media

NOTAMEDIA | Коммерческое предложение для компании "Major Cargo Service"

О ПРОЕКТЕ
СМЕТА
ПЛАН
О НАС

Смета

Аналитика и проектирование	**532 050 ₽**
— Аналитика — Архитектура продукта (Бумажный тигр) — Прототипирование — Прототипирование адаптива — Составление ТЗ на разработку	
Дизайн	**733 429 ₽**
— Разработка кретивной концепции и дизайн главной страницы — Дизайн внутренних страниц (15шт) — Дизайн адаптивной версии	
Верстка	**314 352 ₽**
— Верстка основной версии сайта — Верстка адаптивной версии	
Разработка	**680 742 ₽**
Лицензия 1С-Битрикс (Стандарт)	**14 310 ₽**

OpenNotamedia

Добрый день! Я хотел бы подробнее обсудить смету.

Добро пожаловать в открытую линию компании Notamedia!
Вам ответит первый освободившийся сотрудник.

Здравствуйте, подскажите, по какому проекту у вас возник вопрос?

По тестовой версии для открытых линий, мне кажется, сумма в вашей смете занижена.

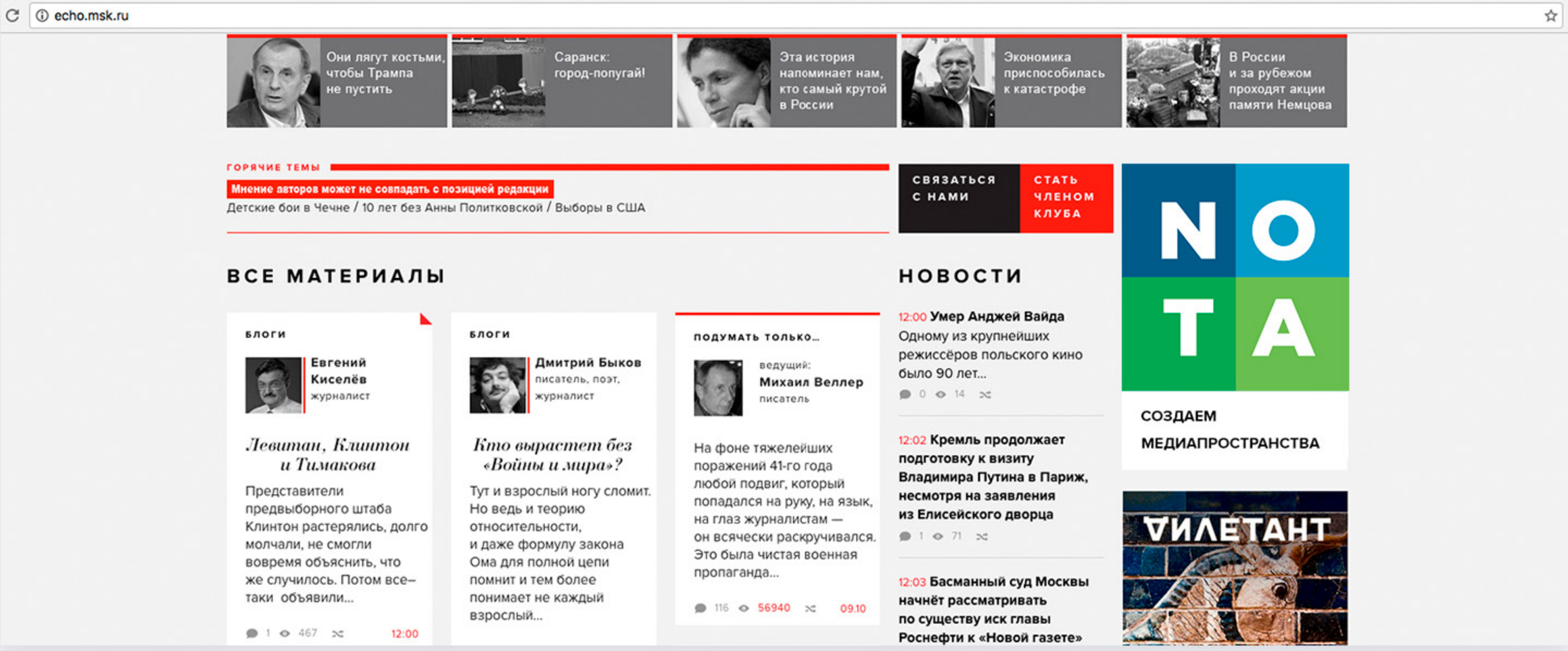
Я вас поняла. Обращусь к руководителю проекта и мы произведем пересчет сметы.

Заряжено Bitrix24

Анализируем поведение

Помогаем с выбором

NOTAMEDIA
nota.media



«Длинная» воронка

- **6** стадий лида
- **14** стадии сделки
- Цикл продажи в среднем **3,5** месяца

Отслеживаем динамику

NOTAMEDIA
nota.media

Стадия: Сделка: Ожидаем решения | Отдел: Все | Активные | Продавец: Все | Только просроченные | Поиск:

	Сделка / Лид	Компания: Название	Компания: Карма	Приоритет	Сумма, ₽	АМ	РП	МКС	Стадия	Продавец	Создана	Переведена в стадию	Дней в стадии	Встреч	Звонков	Протоколы: Встречи	Протоколы: Звонки	Протоколы: Регулярные	Открытых задач	Последнее сообщение	КП: %	КП: Ссылка
1	SEO, Продвижение (arch)	Журнал Burda Style	0	Средний	490 000	Ширяева Анастасия	Ширяева Анастасия	Комарова Наталья	Сделка: Ожидаем решения		2016-09-09	2016-09-30	4	0	2		2016-09-30		1		0	link
2	Аудит системы (arch)	KIA Motors Rus	0	Средний	1 002 882	Линник Яна	Ковтун Сергей	Комарова Наталья	Сделка: Ожидаем решения		2016-09-23	2016-09-28	6	0	1		2016-09-28		20	2016-09-27	0	link
3	Настройка Битрикс 24 (arch)	ООО "Каскономика"	0	Высокий	510 902	Линник Яна	Ковтун Сергей	Комарова Наталья	Сделка: Ожидаем решения		2016-09-27	2016-10-03	4	1	1	2016-10-03	2016-10-04		17		5	link
4	Медиа, фирстиль (arch)	ООО «КАБЕСТ» (группа Астерос)	76	Средний	816 973	Малышев Максим	Решетняк Олег		Сделка: Ожидаем решения		2016-06-09	2016-08-29	29	2	2	2016-07-01	2016-06-30		10	2016-07-12	0	link
5	Внедрение корпоративного портала (arch)	ФГУП «Организация «АГА	0	Средний	7 678 228	Малышев	Малышев	Комарова	Сделка:	Оселедько	2016-06-30	2016-07-08	64	2	0	2016-09-28			40		0	link
6	Some deal	World																	16		84	link
7	Some deal	Artec																	10		58	link
8	Some deal	ООО																	3		0	link
9	Some deal	ГБПО горы"																	2		0	link
10	Some deal	Адми Ямал																	15		32	link
11	Some deal	Major																	22		0	link
12	Some deal	ООО																	39	2016-09-21	63	link
13	Some deal	Депар инфор техно																	29		0	link

Описание отсутствует
Протокол:

Тема: Протокол встречи
Описание:

Дизайн

1. Нарисовать 2 макета в стилистике ГК для примера и согласования с ДИТ к 04.10 (**Ковтун**)

Поиск по смежным системам

1. Определить закрытый список систем и наличие у них API и документации
2. В ТЗ добавить пункт — для вновь подключаемых систем подготовить требования к интеграции с поисковой системой порталов (**Ковтун**)

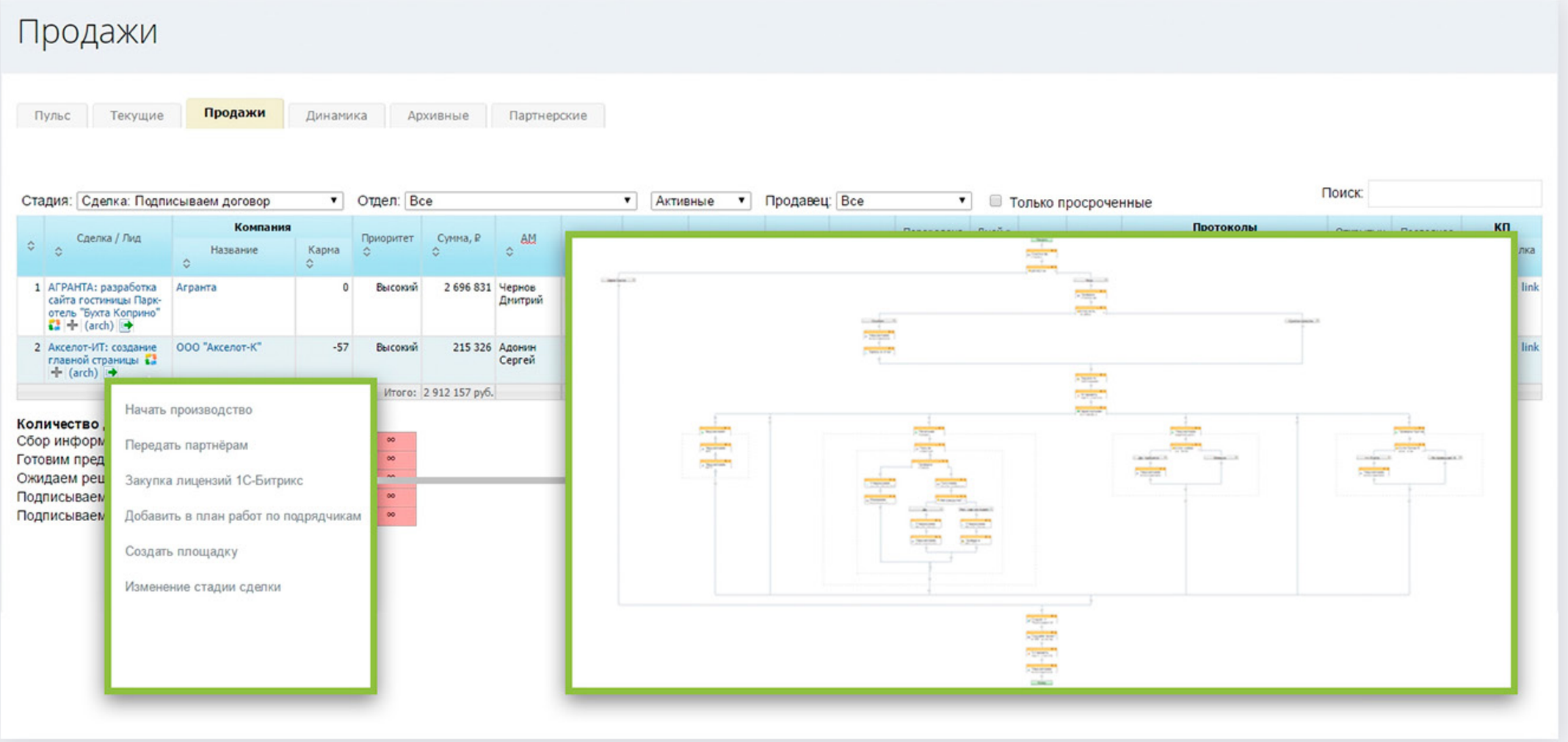
Единая точка входа

1. Переформулировать в ТЗ пункт про авторизацию и NTLM (**Ковтун**)
2. Продумать конфигурацию отраслевого портала (**Ковтун**)
3. Выслать разбивку по требованиями внутренний / отраслевой портал (29.09–30.09)

Общая презентация с ФП

Автоматизируем продажи

NOTAMEDIA
nota.media

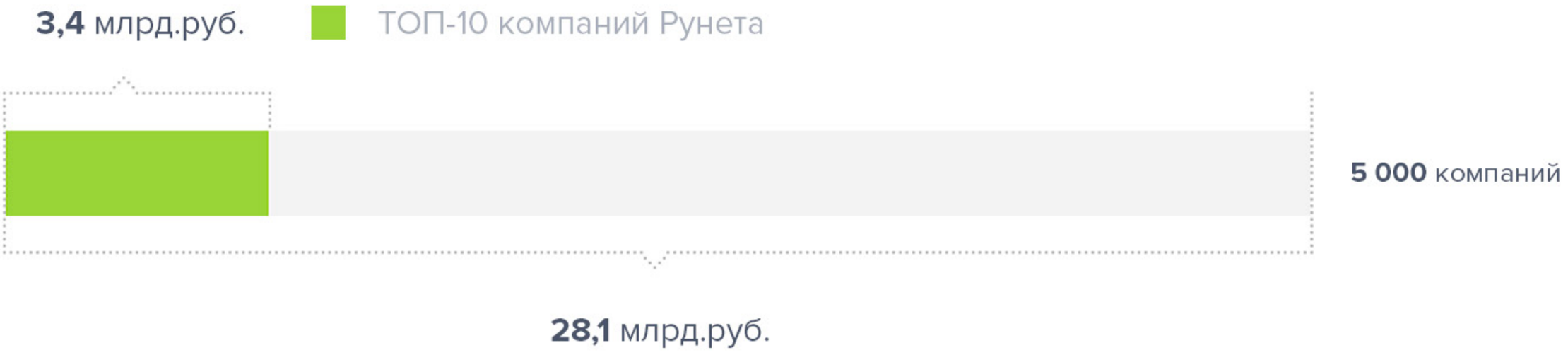


Добавляем «связанные» сделки

- Agile
- Субподрядчики
- Гарантийная поддержка
- Лицензии
- Пост-продажи

2017 год

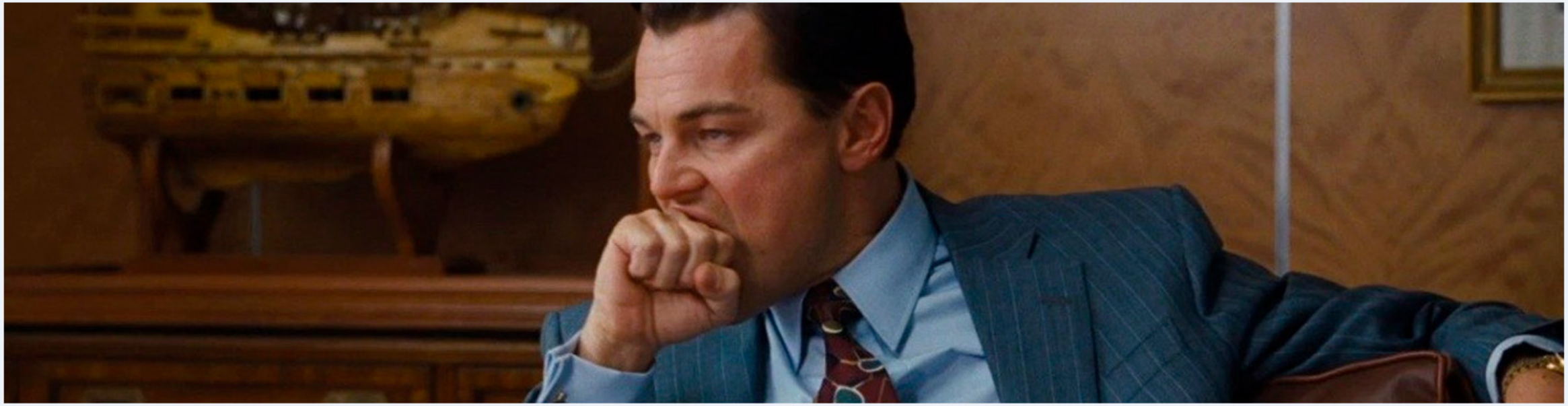
NOTAMEDIA
nota.media



Годовой оборот крупной компании по веб-разработке – в среднем **340 млн. руб.**

NOTAMEDIA
nota.media

4 012 094 ₽



Вводим скоринг компаний (Карма)

- Оборот
- Прибыль
- Комаркетинг

Карма компании

NOTAMEDIA
nota.media

№	Дата	Сумма	Роль	Тип	Сделка	Комментарий
1	30.06.2016	450	Клиенты	Автокарма		Роль: Клиенты; KPI: Прибыль по завершенным сделкам; План: [IIкв.] Прибыль по завершенным сделкам; **Описание результата KPI:** JLR. Доработка мобильного приложения Priority Club: интеграция системы для авто InControl: 1 073 985 руб. JLR: Хостинг и CA [pcapi.jlrconnect.ru]: 202 354 руб. JLR: обновление SDK (iOS) для приложения Priority Club: 35 264 руб. JLR: Хостинг и Техподдержка 2015 [cars.approved.jaguar.ru]: 32 461 руб. JLR Approved: Качество [cars.approved.jaguar.ru]: 5 641 руб.
2	30.06.2016	-84	Клиенты	Автокарма		Роль: Клиенты; KPI: Сумма проигранных сделок; План: [IIкв.] Сумма проигранных сделок; **Описание результата KPI:** JLR Approved: Разработка Master-сайта: 4 183 663 руб.
3	30.06.2016	-5	Клиенты	Автокарма		Роль: Клиенты; KPI: Расходы по проигранным сделкам; План: [IIкв.] Расходы по проигранным сделкам; **Описание результата KPI:** JLR Approved: Разработка Master-сайта: 14 999 руб.

Вводим систему KPI

- Карма продавца
- Карма аккаунта
- Карма руководителя

Карма продавца/аккаунта/руководителя

NOTAMEDIA
nota.media

Роль/KPI[План]/Сотрудник	План	Факт	%	Карма
Аккаунт менеджеры				-9654
Количество встреч с клиентами (шт) [Встречи с клиентами [2016]]	20.0	22.6	112.9	40
Сумма сделок (руб) [[III кв. 2016] План продаж]	22 000 000	18 215 087	164	-1050
Малышев Максим	0.0	9 886 820	0	-100
Оселедько Сергей	10 000 000	0.0	0	-100
Ширяева Анастасия	1 000 000	1 000 000	100	50
Линник Яна	1 000 000	0.0	0	-100
Чернов Дмитрий	0.0	964 494	0	-100
Адонин Сергей	10 000 000	6 363 773	64	-100
Вперёд по воронке [Digital Pipeline]	0.0	-8 644.0	0	-8644
Исайчева Наталия	0.0	-67.0	0	-67
Малышев Максим	0.0	622.0	0	622
Ширяева Анастасия	0.0	69.0	0	69
Линник Яна	0.0	-11 498.0	0	-11498
Чернов Дмитрий	0.0	914.0	0	914
Решетняк Олег	0.0	67.0	0	67
Адонин Сергей	0.0	1 249.0	0	1249
Руководители проектов				300
Начальники				-544
Средняя карма роли [Начальники: 1 квартал]	100.0	-272.0	-272	-544
Чернов Дмитрий	100.0	33.0	33	33
Адонин Сергей	100.0	-577.0	-577	-577
Менеджер по партнёрской программе				-20
PR-Менеджер				-20
Event - менеджер				0
Итого:				

Аккаунт менеджеры: -577

Настраиваем цели

NOTAMEDIA
nota.media

Общее количество

Изменение:	Редактировать
Название:	Общее количество
Периодичность:	Полный
Начало периода:	01.01.2016
Окончание периода:	01.02.2016
KPI:	Отраслевые мероприятия(шт)
Роли:	Event - менеджер
Плановое значение:	6
Влияние на карму:	

Условие	Значение
<100	-20
>=100	20
>100	30

Промежуточные результаты

Роль	Пользователь	План	Факт	%	Условие	Карма
Event - менеджер	Адонин Сергей	6	16	267	>100	30

Закрыть

Спасибо за внимание!

Сергей Оселедько
Партнер Notamedia

os@notamedia.com

osergei

+ 7 999 801 01 01