



JAK BÝT (NE)ÚSPĚŠNÝ

ANEB STARTUP Z HLEDISKA SALESU

DAVID JANEČEK

- OBCHODNÍ KONZULTANT BUSINESS ANIMALS
- SALES INFLUENCER
- SALES PROCES MODERNIZÁTOR

“Pokud nemáte nastavený sales proces, raději se na to vykašlete”



MOJE NEJVĚTŠÍ DOSAVADNÍ ÚSPĚCHY

Won deals

31 deals ▲ +30

CZK3,267,000 ▲ +CZK1,242,000

Activities completed

📞 1,768 Hovor ▲ +1,390

📉 880 Nedovoláno ▲ +750

👥 260 Skype/Hangout schůzka ▲ +215

👤 59 Schůzka ▲ +42

✉️ 80 Email/SMS ▲ +39





TA CESTA ALE TRVALA TĚMĚŘ 4 ROKY

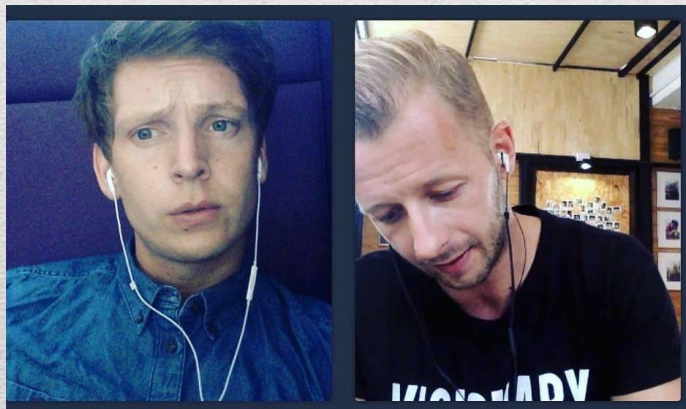
ROK 2013

- MANAŽER GOLFOVÉHO KLUBU V OXFORDU
- 12 HODIN DENNĚ V PRÁCI
- OBKLOPEN ÚSPĚŠNÝMI LIDMI



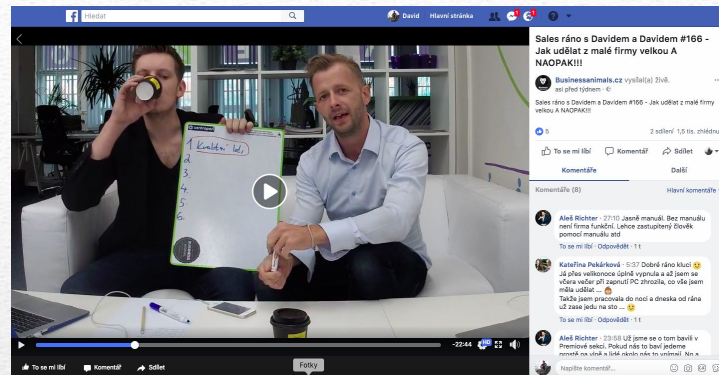
ROK 2014 (13 MĚSÍCŮ POZDĚJI)

- SCI-FI
- BLÁZEN
- BRZY SE NA TO VYKAŠLE





VYDRŽEL JSEM!



A PAK TO PŘIŠLO

O₂

 **Coca-Cola HBC**
Česko a Slovensko

e.on

**ČSOB**

AutoPalace
Group

mafra
mediální skupina

 **Modrá pyramida**

 **Raiffeisen**
BANK

SEZNAM.CZ **T-Mobile**

**Liftago**

 **RE/MAX**

JAK BÝT (NE)ÚSPĚŠNÝ

ANEB STARTUP Z HLEDISKA SALESU

AGENDA

- JAK ZJISTIT, JESTLI JE PRODUKT PRODEJNÝ
- B2B VS B2C
- VŠEOBECNÉ STATISTIKY V SALESU
- SALES PROCES OD A DO Z
- JAK OSLOVIT PRVNÍ ZÁKAZNÍKY
- EXPERTNÍ OBSAH
- DVĚ ZLATÉ RADY SALESU NA ZÁVĚR
- SHRNU TÍ



JAK ZJISTIT, JESTLI JE PRODUKT PRODEJNÝ?

- KOUPIIL BYCH SI JÁ PRODUKT?
- KONKURENCE MŮŽE BÝT I VÝHODOU
- UNIQUE SELLING PROPOSITION (USP)
- NEBOJTE SE INSPIROVAT
- UDĚLEJTE SI PRŮZKUM

**PRODÁVEJTE TO, CO LIDÉ
KUPUJÍ A CO VÁS BAVÍ!**



B2B VS B2C

- KOMPLETNĚ JINÝ SALES PROCES
- V B2B BEZ OBCHODNÍKŮ MÁLOKDY PRODÁTE
- CENA JE ČASTO VELMI ROZDÍLNÁ
- IMPULZIVNÍ NÁKUP VS DLOUHÝ PRODEJNÍ CYKLUS



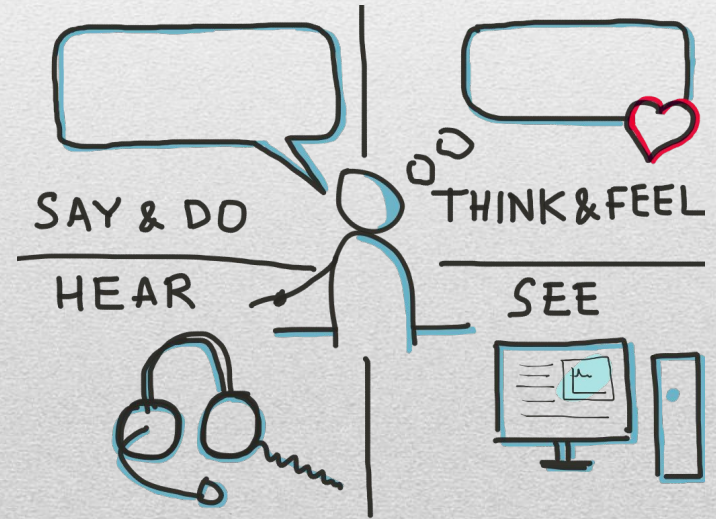
NEBOJTE SE SALESU

- STATISTIKA UZAVŘENÍ DEALU
- 80% DEALŮ DOPADNE PO 5 AŽ 12 KONTAKTU
- 3 ÚSPĚŠNÉ ZÁVĚRY JEDNÁNÍ
- JAK SPRÁVNĚ ZVLÁDNOUT ODMÍTNUTÍ?
- 3 TYPY OBCHODNÍKŮ



SALES PROCES

- NASTAVTE SI A DODRŽUJTE ZVOLENÝ SALES PROCES
- NEBOJTE SE ZMĚNY
- PŘEMÝŠLEJTE JAKO KLIENT
- INSPIRUJTE SE OD OSTATNÍCH
- BUĎTE ZAPAMATOVATELNÍ



AKVIZICE ZÁKAZNÍKA (JAK JI ZNÁTE)

- Dlouhý obchodní cyklus
- Klesající úspěšnost v čase
- Neochota zákazníků cokoliv přijímat
- Vrstající cost per acquisition
- Bez automatizace
- Bez duplikace


NAJÍT KONTAKT


COLD CALL


COLD MEETING


STŘELBA NASLEPO


CLOSING



AKVIZICE ZÁKAZNÍKA (JAK JI CHCETE)

BUĎTE

ZAPAMATOVATELNÍ

- Měřitelnost
- Dataová duplikace
- Měřitelnost zákazníka
- Měřítko
- Jednání



VIDEO APPROACH



(HOT) CALL



DATA

ONLINE & OFFLINE
MEETING



FOLLOW UP



CLOSING



NAJÍT KONTAKT

SALES PROCES 1.0

Z POHLEDU KLIENTA



SALES PROCES 2.0

Z POHLEDU KLIENTA





**NASTAVTE SALES PROCES, KTERÝ BUDE SEXY
JAK PRO VÁS TAK PRO VAŠEHO ZÁKAZNÍKA**

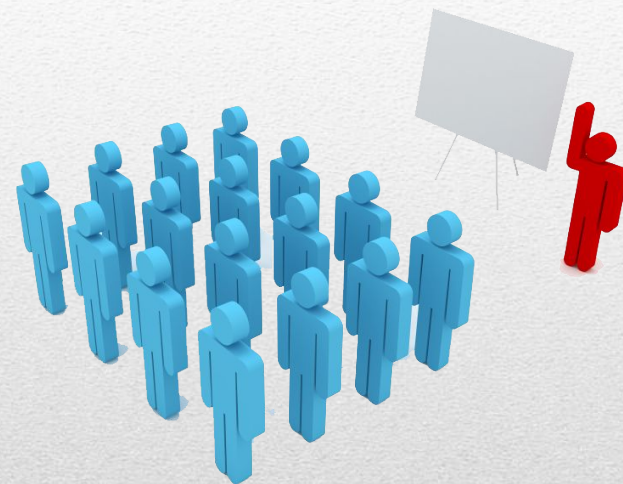
JAK OSLOVIT PRVNÍ ZÁKAZNÍKY?

- STANOVTE SI JASNĚ CÍLOVKU
- UDĚLEJTE SI ANALÝZU POTENCIÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA
- MĚJTE JASNĚ STANOVENÉ USP
- PRODÁVEJTE ŘEŠENÍ NA MÍRU
- NEBOJTE SE ZEPTAT SE NA RADU
- VYKAŠLETE SE NA MALÉ MARŽE
- NAJDĚTE SI TOP OBCHODNÍKA



BUDUJTE EXPERTNÍ OBSAH

- UKAŽTE LIDEM CO DĚLÁTE A CO UMÍTE
- ZAŘAĎTE DO TOHO PRAVIDELNOST
- UKAZUJTE EMOCE A LIDSKOST



JAKÉ FORMÁTY VYTVOŘIT



PODCAST



VIDEO



MAGAZÍN



ŽIVÁ VYSÍLÁNÍ



WEBINÁŘE



DVĚ ZLATÉ RADY NA ZÁVĚR

KDO SE PTÁ, VEDE SCHŮZKU

- OTEVŘENÉ OTÁZKY
- KLIENT NÁS NEZATLAČÍ DO KOUTA
- NENECHTE SE ODBÍT
- NEPTEJTE SE NA ZBYTEČNÉ VĚCI
- VTAHUJTE KLIENTA DO SCHŮZKY



ŘIĎTE SVŮJ SALES NA ČÍSLECH, NE NA POCITECH

- BEZ CRM TO NEPUJDE
- MĚŘTE ÚSPĚŠNOSTI
- DĚLEJTE PRAVIDELNOU ANALÝZU



SHRNUTÍ

- 1.** PRODÁVEJTE CO VÁS BAVÍ A CO LIDÉ KUPUJÍ
- 2.** STANOVTE SI A DODRŽUJTE SALES PROCES
- 3.** BUDUJTE EXPERTNÍ OBSAH
- 4.** NEBOJTE SE ZEPTAT NA RADU
- 5.** NAJDĚTE SI OBCHODNÍKA

