

Не ждите заказов “с луны” и из “двух столиц”



**Анастасия Комарова,
Директор
«Умного Рекламного Агентства»,
(г. Москва)**

2015 год, по моему мнению, станет испытательным годом для многих агентств и отрасли в целом. Много агентств канут в историю, особенно много новичков. Многие профи выбьются в лидеры и монополизируют рынок в своих регионах и отраслях. Кризисное время - это всегда время испытаний. Но не забывайте, что рекламная отрасль всегда росла в кризис. Не придумывайте себе оправданий. Хочется дать пару советов тем, кто планирует остаться в отрасли на плаву.

Совет #1. Продавайте не дрели, а дырки в стенах. Знаете такое распространённое заблуждение клиентов

“нам не нужна реклама, нам продажи нужны”. Не пытайтесь переубедить клиента. Перестаньте продавать ему рекламу. Продайте своему клиенту увеличение продаж. Продайте ему стимулирование сбыта. А позже, когда он сможет себе позволить, увеличение узнаваемости бренда и лояльности имеющихся клиентов.

Совет #2. Учите своих клиентов. На региональном Меркурии, где я выступала в декабре, я услышала из зала такую историю “приходит ко мне рекламный агент и говорит: btl хочу вам предложить, у нас есть раздачи листовок, консультации...и т.д.

А я его спрашиваю - а какой результат у меня будет? А он и сам не знает". Ваши account-менеджеры должны знать не толь что они продают, но и для чего это клиенту. Должны уметь научить клиента, объяснить и рассказать обо всем что его интересует. Знать для каких целей (стимулирование сбыта, увеличение узнаваемости) какие механики проектов рекомендуются (подарок за покупку, спреинг), как выбрать наиболее перспективный сегмент целевой аудитории (на какой сегмент ориентировать акцию), средние показатели результатов по выбранной механике проекта на

отраслевом рынке клиента в аналогичном вашему регионе. Учите своих продавцов и учите их учить ваших клиентов.

Совет #3. Не ждите заказов "с луны" и из "двух столиц". Выстраивайте мощный отдел продаж и завоевывайте своих местных клиентов. Тогда вы не будете ждать у моря погоды, в ожидании сначала заказов, а потом постоплат, уповая на кризис, а будете сами диктовать и цены и условия.

Ну и главный совет - вбывайте, вбывайте и еще раз вбывайте.

Всех с наступающим Новым Годом!!!

"Умное Рекламное Агентство" представляет:

INFOBTL

- образовательный проект для BTL'щиков

Тренинги

- руководителей бизнеса
- account-менеджеров
- project-менеджеров
- personnel-менеджеров

делегирование, подбор персонала, создание отдела продаж, работа с фрилансерами, тайм-менеджмент, личностный рост

Коучинг

Индивидуальная работа с бизнес-консультантом по установке и реализации стратегических целей для развития и расширения бизнеса

каналы поиска персонала, методы отбора: кастинг, собеседование, "ролевые игры", мотивация персонала, тренинги и обучение

тайминг проекта, эффективное управление "полевым" персоналом, foursquare - как способ контроля

Консалтинг

Аудит работы агентства или его отделов/процессов, выявление "слабых" мест, разработка рекомендаций по устранению "слабых" мест, внедрение разработанного плана, его координация и корректировка в ходе реализации. Работа с клиентом до получения заявленного результата

INFOBTL.RU

8-903-13-14-789