// ai boost '26 · 22.10.2026 · 15:30

AI BOOST | red collar

# входящих больше не будет

## как мы заново собрали продажи в агентстве



speaker: денис ломов, red collar

duration: 30:00

* * * нажмите любую клавишу, чтобы продолжить * * *

# как мы жили пятнадцать лет

01 сильные работы → 02 награды и рейтинги → 03 известность → 04 входящие → 05 продажи

> компания привыкла получать спрос
> репутация, фестивали, рейтинги, кейсы: каждое звено приносило следующее

# клиенты выбирают иначе. конкуренция выросла

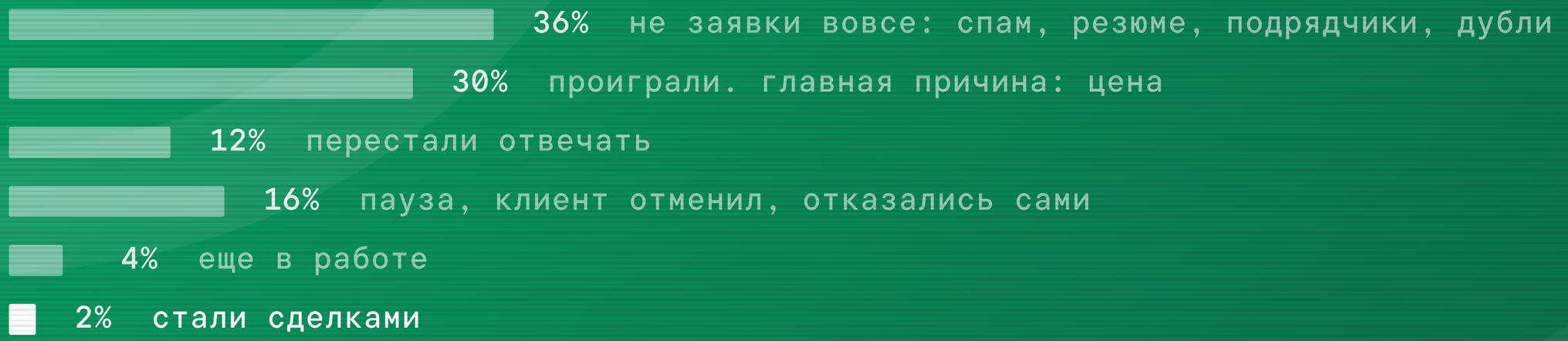
> входящих заметно меньше, конкурсы и рейтинги не дают прежнего эффекта
> конкурсы и награды не умерли, изменилась роль: доверие, бренд, команда, подтверждение экспертизы
> как генератор спроса хуже с каждым годом
> вопрос к каждому каналу: какую задачу он решает сегодня

// пауза

# портфолио перестало быть системой продаж



# входящие обращения за год: что с ними происходит




> декабрь 2025 – октябрь 2026, новые клиенты. считаем по числу обращений, включая мусор
> по деньгам новые клиенты дали 6% выигранного
> у действующих клиентов сделкой становится каждая вторая заявка

// чеклист

AI BOOST | red collar

## чего мы не умели

- [ ] находить возможности там, куда не звали
- [ ] возвращать ушедших клиентов
- [ ] выходить на компании, которые про нас не слышали
- [ ] строить отношения до тендера
- [ ] создавать спрос

- [x] работать с действующими клиентами — они и приносили основные деньги

> входящий лид скрывал слабость продаж

# не продажи.
# прием заявок

> заявка принята, оформлена, подписана. работа: не испортить

AI BOOST | red collar

# «продавайте активнее» так не работает



> входящих меньше. первая реакция: больше писем, больше встреч, нанять людей
> пришлось пересматривать роль продаж, процессы, мотивацию, зоны ответственности

# если рынок не понимает, зачем ты, аутрич масштабирует отсутствие интереса

> продажи не чинятся наймом агрессивных сейлов

# как менялся отдел продаж

до 2024

## все обрабатывали входящие

заявки приходили сами

2024

## один клиент надолго

по деньгам стало видно: основное приносят те, кто остался с нами на годы

2025

## аккаунт-менеджеры

появились, но обслуживали спрос своих клиентов. первая попытка аутрича

2026

## ищем сами

аккаунты создают потребность · аутрич как исследование · тендеры через отбор · новая мотивация

> пересмотрено: роль продаж, процессы, мотивация, зоны ответственности

# 2025. аккаунт рядом это не продажи

> аккаунты появились и обслуживали спрос своих клиентов
> аккаунт «рядом» это проблема



# 2026. аккаунт создает потребность

> ищет заказы внутри клиента: соседний отдел, новый продукт,
> задача, о которой клиент еще не подумал

поступления за девять месяцев 2026



# самый недооцененный источник оказался внутри

> сделкой становится: у действующих каждая вторая заявка, у новых две из ста
> срок сделки: действующие две недели, новые полтора месяца, тендеры два

# входящие остались сейлам. новое: аутрич и тендеры

> сейлы ведут входящие, как и раньше
> аутрич и тендеры: отдельные направления

# пять вопросов до письма

- [x] почему именно эта компания
- [x] что у них сейчас происходит
- [x] с чем конкретно идем
- [x] почему сейчас
- [x] кто там наш человек

> письмо не уходит, пока нет ответов на все пять

AI BOOST | red collar

# продажи становятся исследованием

> аутрич это понимание конкретной компании и ее задачи

> первые сделки есть. в crm они легли как повторные, считаем руками



ТЕНДЕР РАНЬШЕ

приглашение пришло.
ответили.

приглашений за три года:
в полтора раза больше.

ТЕНДЕР ТЕПЕРЬ

отдельное направление
и отбор.

две трети приглашений
отклоняем сами.

из тех, куда идем,
выигрываем каждого десятого.

AI BOOST | red collar

# как теперь платим

## АККАУНТ

по деньгам, которые пришли
от его клиентов.

остался клиент или вырос,
видно в одной цифре.

## СЕЙЛ

за сделки с новыми клиентами:
входящие, аутрич, тендеры.

действующих ведут аккаунты.

> работает с 2026

# клиент покупает доверие к людям

[>]
телеграм-канал

((·))
подкаст

[▮▮]
лекции

> писать, выступать, знакомиться, обсуждать рынок
> первый этап продажи пройден до задачи. в отчете по заявкам этого не видно
> продаю не я. я сокращаю дистанцию

## поступления по годам, прирост к предыдущему году



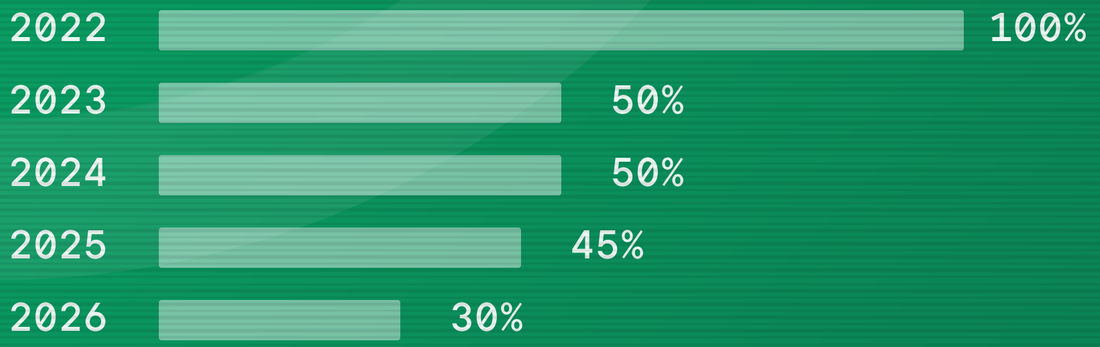

девять месяцев к девяти месяцам 2025. год не закончен, полоса короче

> длина полосы: деньги за год, по кассе

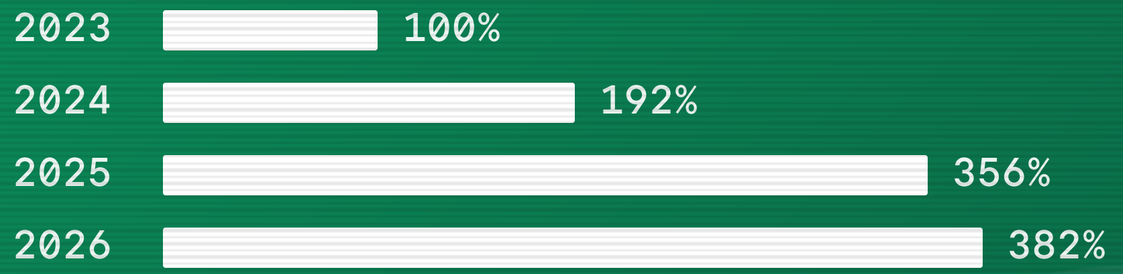
> за девять месяцев 2026 уже 90% всего 2025 года

# заявки по годам

входящие, 2022 = 100%




заявки от действующих, 2023 = 100%




> входящих минус 70% к 2022 и минус треть к прошлому году
> заявок от своих клиентов в четыре раза больше
> тендеры считаем отдельно: приглашений в полтора раза больше
> 2026 по девяти месяцам в пересчете на год

// честно

AI BOOST | red collar

## где не получается

[ ] **новых клиентов мало**
три четверти денег от действующих

[ ] **сделку делают несколько людей**
кому ее записать, не решили

[ ] **цена создания спроса**
что окупается, не считаем

> это видно, и это следующая работа

// итог

# банальные вещи. знать и сделать разное



> аккаунты, аутрич, отбор тендеров, сейлы: у любого агентства «это есть»
> строить бизнес в расчете на возвращение потока уже нельзя

денис ломов, red collar

// спасибо

AI BOOST | red collar



# t.me/lomovx

канал про агентство, продажи и AI.
пишу о том, что происходит внутри
и на рынке.

денис ломов, red collar