Лучший продавец — CEO, худший продавец — CEO

Максим Десятых

Независимый консультант
ex-сооснователь red_mad_robot



Лучший продавец



Худший продавец

Максим Десятых

Независимый консультант
ex-сооснователь red_mad_robot

2008	Создание red_mad_robot
2018	Выход из операционного управления
2022	Выход из компании
2025	Книга «Бизнес. Смерть. Роботы. Управление компанией по дизайну и разработке»

8 лет

консультирую основателей

Входящих заявок больше нет

Чтобы остановить падение и возобновить рост,
нужны активные продажи

Уже пятый сейлз уволен

Никто не продаёт лучше основателя

Вы ищете не того человека

Но что это вообще за профессия такая?

Продавец-консультант

Готовый продукт можно посмотреть и пощупать
Стандартная услуга имеет предсказуемый результат
У клиента уже есть опыт такой покупки
Цена ошибки минимальная

SEO-продвижение	Понятный состав работ и формат сопровождения
Аутстаффинг	Аналог другого понятного формата работы — в штате
Продукт	Наглядная демонстрация, моментальная поставка и низкая цена

Дорогая покупка того, чего ещё нет

Достаточно ли слов продавца, чтобы заплатить аванс в надежде, что результат будет тот, что нужен и вовремя?

Чем выше цена, тем больше нужно доверия

Почему основатель выигрывает?

Экспертиза

Понять задачу
Предложить решение

Власть

Дать гарантию
Обеспечить исполнение

Например?

Торг о цифре

«Я постараюсь согласовать скидку для вас…»

Обсуждение решения

«Давайте сделаем по-другому. Мы сделаем ещё быстрее и дешевле, чем вы рассчитывали. Для этого мы сейчас уберём лишнее…»

Какое предложение лучше?

Как насчет предложить клиенту купить меньше?

CEO может перестроить и взять ответственность за новый подход,
но тут начинается вторая половина доклада…

CEO пообещал что-то прислать

Появилась срочная проблема на другом проекте

Рак на горе не свистнул

Клиент остыл и передумал

Сотрудник:

«Этот контакт не ответил»

Основатель:

«Игноры от потенциальных клиентов! У нас не будет продаж! Чем платить команде?»

Каждый должен делать свою работу

Создать возможность

Составить список
Найти нужные контакты
Начать содержательный диалог

Выиграть сделку

Разобраться в задаче
Предложить решение
Договориться об условиях

Какая работа находится внутри сделки?

Менеджер сделки	Контакт, договорённости, следующий шаг
Project Manager	Организация проработки и подготовки КП
Эксперты	Решение и доказательство компетенции
CEO / руководитель	Условия и существенные обязательства

Функции, роли и люди — три разных списка

Менеджер отвечает за появление и движение сделки

Первый контакт и организация встречи
Фоллоуап и следующий шаг
Организация работ по подготовке
Возвращение к клиенту с предметом для обсуждения

Не CEO

9 месяцев

переговоров и совместной проработки

Мы

Собрали работающий прототип

Клиент

Провёл юзабилити-тесты

Итог

Контракт на 5 млрд рублей

Кикофф — пора передавать отношения с клиентом

Последовательная модель делегирования

1. Ассистент

Календарь и встречи
Документы
Напоминания

2. Менеджер

Контакт с клиентом
Движение сделки
Организация подготовки

Сперва ассистент, затем менеджер по продажам

3. Эксперты

Самостоятельно обсуждают
и защищают решение.
PM организует проработку.

4. Руководители

Получают реальные полномочия
на ресурсы и обязательства.
Отвечает за результат.

Так появляются новые CEO — руководители бизнес-юнитов

НА КАКОЙ СТУПЕНИ ВЫ?

1	**Ассистент**	Организация и документы
2	**Менеджер**	Движение сделки
3	**Эксперты**	Решение и диалог с клиентом
4	**Руководитель**	Условия и обязательства

Хотите пару примеров?

2021

20 человек

1,5–2 млн ₽

выручка в месяц

2026

100+ человек

>100 млн ₽

выручка в квартал

2020

60 млн ₽

выручка за год

30 человек

2025

745 млн ₽

выручка за год

230 человек

Июль 2026 **Рекорд выручки**

CEO лучший продавец, но это ключевая проблема маленького агентства

Хотите поговорить об этом?

Telegram-канал

t.me/tvoruk

«Бизнес. Смерть. Роботы»

book.desyatykh.ru

Максим Десятых