



Key 2 Sales для бизнеса

СОБИРАЕМ ПОЛНУЮ КАРТИНКУ МАРКЕТИНГА И  
ПРОДАЖ ГЛАЗАМИ КЛИЕНТА

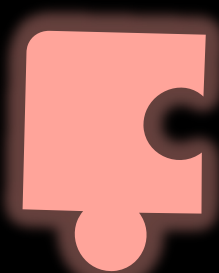
## В ДВУХ СЛОВАХ О НАС

**Key 2 Sales** –исследовательское агентство для B2B компаний с ключевым фокусом на высокую конверсию запросов клиентов и продаж

**Что мы делаем:** обеспечиваем рост конверсии маркетинга и продаж на основе точных данных о рынке, мнении клиентов и предложении конкурентов

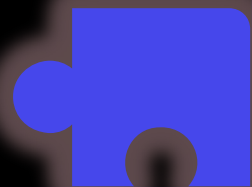
**Как:** Исследуем рынок в деньгах, клиентах и объеме потребляемых услуг, интервьюируем клиентов о том как они выбирают поставщика и сравниваем ваше предложение с предложением конкурентов в деталях. Далее показываем как ваше предложение видит клиент и предлагаем план изменений.

# ОБЫЧНО НАШ ФОКУС НА СЛЕДУЮЩИХ ПРОБЛЕМАХ:



КОНВЕРСИЯ ПРОДАЖ НИЖЕ  
ЧЕМ:

60 %



ПРОЦЕНТ ПОВТОРНЫХ  
ПРОДАЖ/УДЕРЖАНИЯ  
КЛИЕНТОВ НИЖЕ ЧЕМ:

90%



НА ОТЧЕТНЫХ ВСТРЕЧАХ  
ЗВУЧИТ ВОПРОС

Где лиды?

# НАША МЕТОДОЛОГИЯ: СИНХРОНИЗАЦИЯ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА НА ОСНОВЕ ГЛУБОКОГО ПОНИМАНИЯ РЫНКА

## Маркетинг



**100%+**  
план по целевым  
лидам

+

## Продажи



**100%+**  
план по  
продажам

=

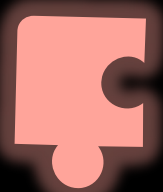


## Компания

Выручка/прибыль

# НАБОР СЕРВИСОВ ДЛЯ ЗНАНИЯ СВОЕГО РЫНКА:





## ЧТО ДЕЛАЕМ

- Составляем список клиентов и рассчитываем их потребность в Вашем продукте по заданному критерию.
- Составляем список всех компаний-поставщиков, оцифровываем их финансовые и количественные результаты
- Проводим анализ ассортимента поставщиков и его корреляцию с фин. результатами

## МАТЕРИАЛЫ НА ВЫХОДЕ



Отчет PDF с таблицами:

- объем рынка
- фин. результаты ключевых игроков, выручка, прибыль, динамика выручки и прибыли
- список сегментов клиентов
- список ключевых 500-1000 клиентов и необходимый для них объем ваших продуктов/услуг
- ассортиментная матрица
- карта конкурентов по фин. результатам и ассортименту продуктов/услуг
- список возможных направлений развития бизнеса



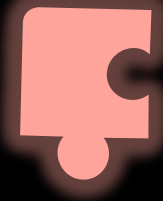
## ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА БИЗНЕСУ

- Понимание текущей доли рынка и реальная цель на 2-3 года
- Список клиентов с максимальным потенциалом выручки -реальный план продаж
- Видение бизнеса в долгую на 2-3 года.

[Кликните для просмотра примера отчета](#)



# СЕРВИС №2 - ИНТЕРВЬЮ С КЛИЕНТАМИ: КТО МОЙ КЛИЕНТ И ПОЧЕМУ ОН КУПИТ МОЙ ПРОДУКТ/СЕРВИС?



## ЧТО ДЕЛАЕМ

- Находим контакты потенциальных клиентов по заранее согласованному списку компаний и должности.
- Выходим на топ менеджеров: СЮ, CFO, HRD, СМО, СТО, СЕО И др.
- Согласуем с ними онлайн созвон/встречу
- Проводим интервью и выявляем текущее решение, проблемы, объем потребности, критерии выбора, где и как выбирает поставщика и др.

## МАТЕРИАЛЫ НА ВЫХОДЕ



- База потенциальных клиентов: email, телефон/телеграм, ФИО, ДОЛЖНОСТЬ
- Отчет PDF со статистикой по всем вопросам и рекомендациями что изменить в описании продукта: презентация, сайт, КП, скрипты продаж



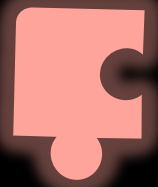
## ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА БИЗНЕСУ

- Конверсия из просмотра предложения в запрос 25-40%
- Конверсия продаж -60-70 %
- Потенциальные сделки (некоторые покупают после интервью)
- Дополнительные контакты клиентов (чтобы продавцам было что делать)

[Кликните для просмотра примера отчета](#)



# СЕРВИС №3 - АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОВ: чтобы клиент выбрал именно ваш продукт/сервис



## ЧТО ДЕЛАЕМ

- Находим реального клиента, от лица которого делаем закупку продукта /услуги у конкурентов.
- Проводим анализ качества работы отдела продаж, получаем презентации, КП и другие материалы, оцениваем качество сервиса и заботу о клиенте.
- Также делаем закупку у вашей компании, чтобы объективно сравнить все предложения и выявить слабые и сильные стороны

## МАТЕРИАЛЫ НА ВЫХОДЕ



- Сравнительная таблица конкурентов + ваша компания
- SWOT (сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы)
- Отчет PDF рекомендации по корректировке в части: продукт, методы и практики продаж, сайт и коммуникации, презентации, КП, качество сервиса
- Список клиентов конкурентов
- Workshop с командой, чтобы сформировать план действий



## ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА БИЗНЕСУ

- Рост конверсии продаж на 30-50% за счет исправления слабых мест и добавленной уникальной ценности
- Решенный вопрос с позиционированием: кто вы и чем отличаетесь от остальных
- Уверенные и любящие свой продукт менеджеры и маркетологи
- Новые клиенты с подтвержденной потребностью

[Кликните для просмотра примера отчета](#)





## ЧТО ДЕЛАЕМ

- Составляем анкету на основе специфики вашего продукта/услуги.
- Проводим опрос ваших клиентов по 20 блокам потребностей b2b клиентов.
- Выявляем слабые места в качестве продукта, коммуникации, процессах, технологиях, ценностях и качестве сервиса.
- По респондентам с самым негативными ответами также проводим глубинное интервью, чтобы непредвзято выяснить конкретные ситуации и причины плохой оценки.

## МАТЕРИАЛЫ НА ВЫХОДЕ



Отчет PDF с таблицами:

- средний индекс удовлетворенности по компании
- индекс удовлетворенности по компаниям и персонам
- причины плохой оценки
- причины хорошей оценки
- план действий по достижению 100% индекса удовлетворенности
- онлайн дашборд с графиками, таблицами
- таблица Excel записями ответов
- аудио/видео записи интервью



## ПРАКТИЧЕСКАЯ ПОЛЬЗА БИЗНЕСУ

- Удержание клиентов 100% -текущие клиенты не уходят к другим поставщикам
- Позитивные отзывы о компании в интернете, на сайте компании или в рекомендательных письмах.
- Работает сарафанное радио, а значит повторные продажи

[Кликните для просмотра примера отчета](#)



# ОБЩИЙ ПЛАН РАБОТЫ ТАКОЙ:

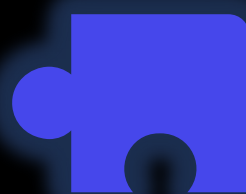
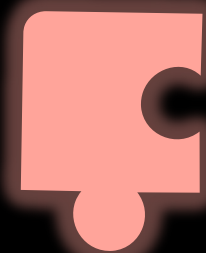


## БОЛЬШЕ ЧЕМ ПРОСТО ИССЛЕДОВАНИЯ:

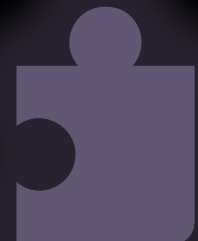
Мы не собираем инфо ради инфо, а оцениваем конкретные параметры, влияющие на конверсию продаж. Наш основной результат работы не собранные материалы, а конкретные действия, что изменить в бизнесе, чтобы клиент купил у вас.

## ЭКСПЕРТИЗА И НАСМОТРЕННОСТЬ

- Выполнили более **100 ПРОЕКТОВ В 30 ОТРАСЛЯХ** и бизнес нишах: от поставки продуктов питания до реактивных двигателей и био-медицины
- Команда экспертов: **МАРКЕТОЛОГИ И СПЕЦИАЛИСТЫ ПРОДАЖ**



## РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ ПЛАНА ДЕЙСТВИЙ



## ПОКАЗЫВАЕМ КОНКРЕТНЫЕ ПРИЧИНЫ УСПЕХА

- **ИНТЕРВЬЮ С КЛИЕНТАМИ** до, чтобы выявить критерии выбора поставщика
- **НЕ просто анализ открытых источников, а закупка от реального заказчика, поиск данных с точными и подтвержденными цифрами**
- оцениваем не только продукт и цену, но и качество продаж и сервиса, заботу о клиенте и даже уровень вежливости

## ПРОЗРАЧНОСТЬ И ДОСТОВЕРНОСТЬ

- Показываем источники первичных данных: КП, презентации, скриншоты переписки и др
- Предоставляем аудио/видео записи интервью с клиентами

Мы не просто подрядчик, а партнер для постоянной и системной работы с рынком:



Выполняем рутинные задачи по сбору и обработке информации о рынке, конкурентах, клиентах



В среднем высвобождаем 30-40% рабочего времени маркетологов и продавцов

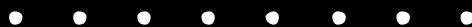


А маркетологи и продавцы сфокусированы действительно на важных задачах



Разрабатываем план действий на основе полученных инсайтов

# ДАВАЙТЕ ЖЕ НАЧНЕМ?



Андрей Рыжков

a.ryzhkov@key2sales.pro

+7 925 425 41 81

TG: @Reggy\_Leo



[Key2sales.pro](https://key2sales.pro) 

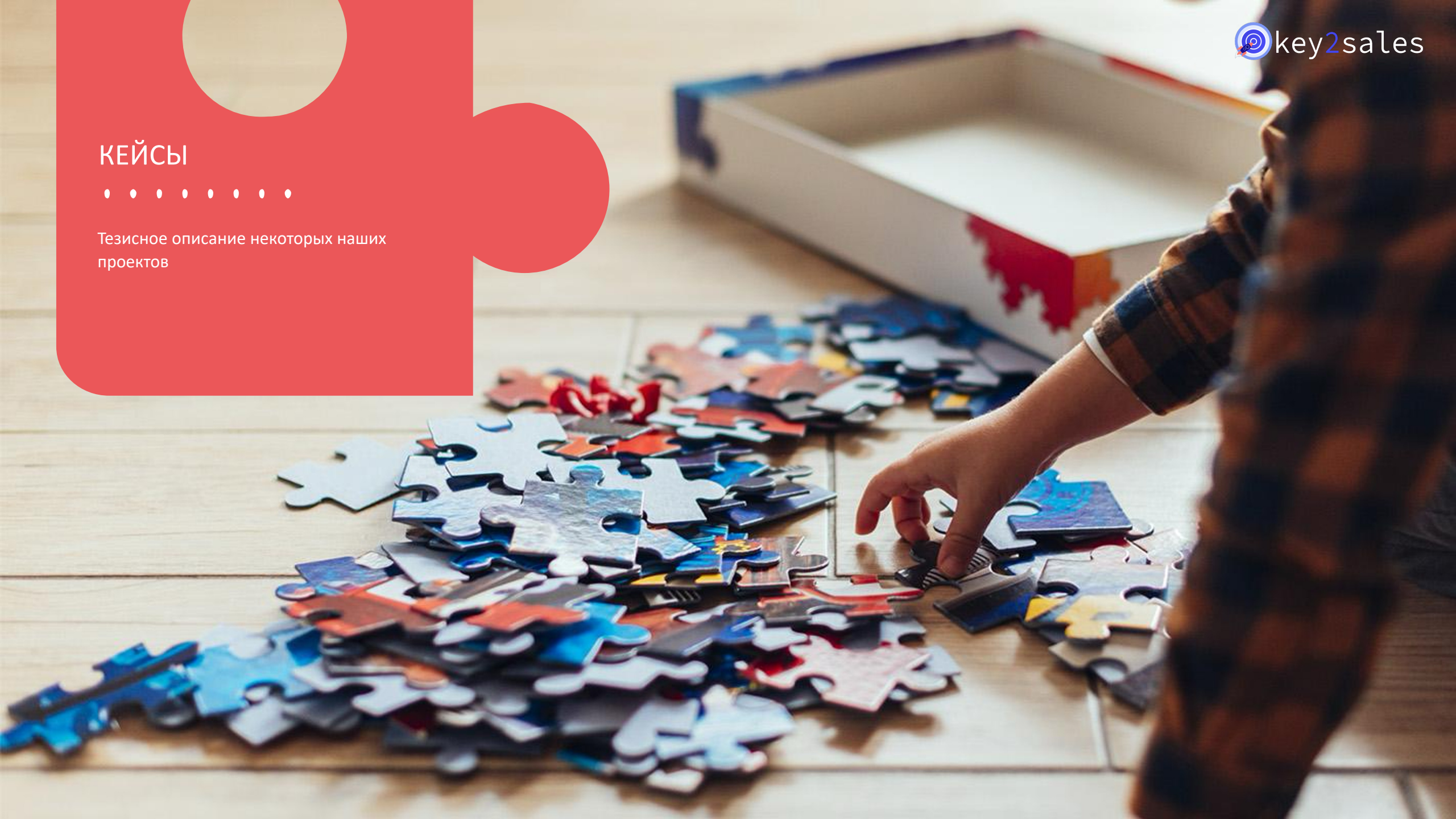


[hello@key2sales.pro](mailto:hello@key2sales.pro)

# КЕЙСЫ



Тезисное описание некоторых наших проектов



## КАДРОВЫЕ АГЕНТСТВА

### ПРОДУКТ/УСЛУГА

1) Кадровое администрирование; 2) аутсорсинг персонала

**ЗАДАЧИ:** собрать данные о параметрах услуги и каналов привлечения клиентов для обновления стратегии компании. Разработать план изменений в продукте, КП и на сайте

**КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ:** 9

**МЕТОД СБОРА ДАННЫХ:** проведение тендера от имени крупного заказчика FMCG на команду 450 человек

**СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:** презентации, коммерческие предложения, записи видео встреч с конкурентами

### ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- **сравнительная таблица по услуге кадрового администрирования и аутсорсингу персонала.** Включает в себя блоки по подбору персонала и применяемым инструментам, системам кадрового документооборота, структуре проекта со стороны агентства, KPIs членов команды, системы коммуникации с сотрудниками (эл порталы, где они запрашивают справки, отпуска и прочее) и др.
- **сравнительная таблица по цене** (включая все налоги, формы трудоустройства, комиссию агентства). Мы также фиксировали факт предложения с платформенной занятостью на основе режима «Самозанятый»
- **сравнительная таблица по инструментам продвижения** (соц. сети, мероприятия и публикации, трафик сайта и каналы привлечения трафика)
- **SWOT и рекомендации**
- **План действий на 3 месяца: обновление КП, сайта,**
- **презентации, скрипта продаж**



# РЕКРУТИНГ

## ПРОДУКТ/УСЛУГА

IT рекрутинг

### ЗАДАЧИ:

- определить сегменты клиентов, в которых наибольшая потребность в IT специалистах и оцифровать ее в деньгах
- анализ конкурентов

### КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ: 4

### МЕТОД СБОРА ДАННЫХ:

- анализ данных ФНС и Росстат, интервью с HRD ТОП 20 КОМПАНИЙ
- выбор поставщика от имени крупного заказчика разработчика мобильных приложений

### СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

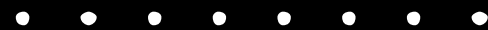
- презентации: коммерческие предложения, записи видео встреч с конкурентами +примеры тестовых заданий для IT специалистов, портфолио клиентов конкурентов, регламенты закрытия вакансии
- записи встреч с HRD
- статистика по численности персонала
- статистика по IT продуктам клиентов

### ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- **сравнительная таблица по услуге** (наличие рекрутеров и их подтвержденный опыт, собственная база соискателей, оценка качества кандидатов, меры по обеспечению низкой ротации персонала на проекте в случае трудоустройства в штате агентства)
- **Сравнительная таблица по цене и ее составу**, доп опциям и гарантиям по сроку подбора и ротации. Агентства обязались обеспечить ротацию не более 8%
- **SWOT и рекомендации**
- **План реализации изменений в позиционировании и коммуникациях**



## B2B SAAS



### ПРОДУКТ/УСЛУГА

Платформа по закупкам услуг для бизнеса

### ЗАДАЧИ:

Составить профиль клиента , критерии и путь выбора поставщика

### ДОЛЖНОСТИ: CFO

КОЛ-ВО ПРОВЕДЕННЫХ ИНТЕРВЬЮ С КЛИЕНТАМИ: 15

### МАТЕРИАЛЫ:

- таблица со списком контактов
- отчет по интервью со статистикой по 14 ключевым вопросам
- карта клиентских ценностей
- CJM (путь выбора поставщика)

### ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- PDF с рекомендациями по блоку коммуникации, продукт, качество сервиса, экспертиза сотрудников



# УСЛУГИ ПО АУТСОРСИНГУ УЧЕТНЫХ ФУНКЦИЙ

## ПРОДУКТ/УСЛУГА

Аутсорсинг бухгалтерии, выплаты зарплаты

## ЗАДАЧИ:

Оценка удовлетворенности клиентов

КОЛ-ВО КОМПАНИЙ: 42

КОЛ-ВО РЕСПОНДЕНТОВ: 103

КОЛ-ВО ПРОВЕДЕННЫХ ИНТЕРВЬЮ С КЛИЕНТАМИ: 15

## МАТЕРИАЛЫ:

-Отчет со статистикой

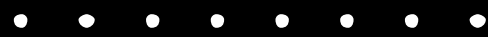
## ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

Отчет PDF с таблицами:

- -средний индекс удовлетворенности по компании
- -индекс удовлетворенности по компаниям и персоналу
- -причины плохой оценки
- -причины хорошей оценки
- -план действий по достижению 100% индекса удовлетворенности
- Онлайн дашборд с графиками, таблицами
- Таблица Excel записями ответов
- Аудио/видео записи интервью



## IT ПРОДУКТЫ



### ПРОДУКТ/УСЛУГА

Платформа для обучения персонала (LMS)

### ЗАДАЧИ: -

- подготовить SWOT анализ
- составить список всех потенциальных клиентов и их потребности

### КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ: 7

### МЕТОД СБОРА ДАННЫХ:

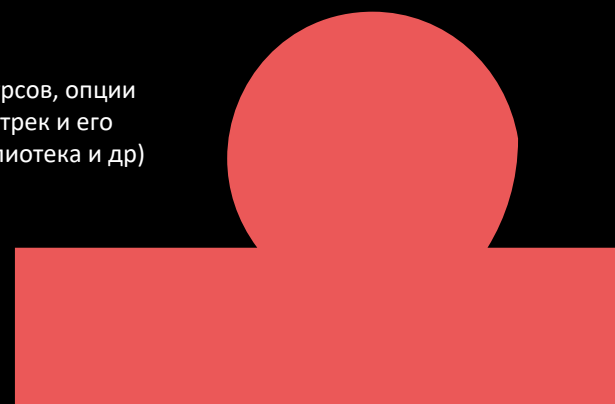
- проведение тендера от имени компании с штатным и торговым (полевым) персоналом общей численностью 1200 человек
- анализ данных ФНС по численности персонала, ручная валидация данных по численности персонала по сайтам и годовой отчетности +прозвон HR

### СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

- презентации: коммерческие предложения, записи видео встреч с конкурентами +демо доступы в корпоративные системы (чтобы изучить в деталях функционал)
- статистика по численности персонала –ТОП 1500 компаний

### ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- **сравнительная таблица по функционалу платформ** ( форматы курсов, опции тестирования, отчетность по команде и сотрудникам, карьерный трек и его наполнение, функционал геймификации, магазин подарков, библиотека и др)
- **Сравнительная таблица по тарифам доп. опциям**
- **SWOT анализ**



# СИСТЕМНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

## ПРОДУКТ/УСЛУГА

Внедрение и сопровождение ERP

ЗАДАЧИ: подготовить SWOT анализ+ рекомендации

КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ: 12

МЕТОД СБОРА ДАННЫХ: проведение тендера от имени компании с распределенной производственной и логистической структурах

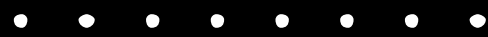
СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ: презентации: коммерческие предложения, записи видео встреч с конкурентами +демо-доступы в системы Service Desck

## ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- сравнительная таблица по функционалу решений
- Сравнительная таблица по стоимости и доп опциям
- SWOT анализ
- Рекомендации
- Проведен воркшоп внутри команды и разработана дорожная карта по обновлению скриптов продаж, презентаций, сайта, КП и SEO



# МЕДИЦИНА



## ПРОДУКТ/УСЛУГА

Материалы для стоматологов-ортодонт

**ЗАДАЧИ:** подготовить SWOT анализ+ рекомендации

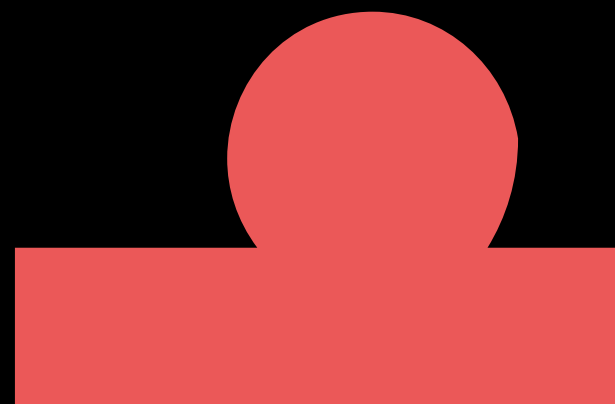
**КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ:** 4

**МЕТОД СБОРА ДАННЫХ:** запрос коммерческих предложений от стоматологической клиники

**СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:** презентации: коммерческие предложения, демо-доступы в кабинеты врачей, образцы материалов, видео инструкции, маркетинговые материалы для клиники

## ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- сравнительная таблица по продукту, включая обучение, экспертизу, план лечения, ПО и работа с КТ И ДР)
- Сравнительная таблица по стоимости и доп опциям
- SWOT анализ
- Рекомендации и план действий



## ЗАПЧАСТИ В2В

### ПРОДУКТ/УСЛУГА

Запчасти для строительной техники

**ЗАДАЧИ:** подготовить сравнительную таблицу по номенклатурам, наличию, и ценам(мелкий опт, средний опт, крупный опт)

**КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ:** 10

**МЕТОД СБОРА ДАННЫХ:** проведение закупки от имени компании по ремонту строительной техники

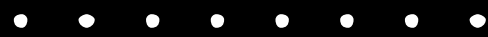
**СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:** прайс-листы, коммерческие предложения

### ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

Сравнительная таблица по номенклатурам, наличию и ценам



# ПРОМЫШЛЕННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ



## ПРОДУКТ/УСЛУГА

Оборудование и материалы для 3D печати и прототипирования

**ЗАДАЧИ:** подготовить сравнительную таблицу по параметрам устройств и ценам, подготовить SWOT анализ+ рекомендации

**КОЛ-ВО КОНКУРЕНТОВ В ОЦЕНКЕ:** 8

**МЕТОД СБОРА ДАННЫХ:** проведение тендера от имени завода станков с ЧПУ

**СОБРАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ:** презентации, коммерческие предложения, технические спецификации устройств, инструкции по работе с оборудованием, сертификаты, договор

## ИТОГОВЫЕ ОТЧЕТЫ:

- Сравнительная таблица по функционалу 3д принтеров
- Сравнительная таблица по ценам и отдельно ценам на расходные материалы
- Сравнительная таблица по ценам на основные запчасти
- Рекомендации по отстройке предложения компании от конкурентов

