

Sales 3.0

agile
days
2018

Как мы с издательством МИФ
провели смелый agile-эксперимент
в продажах



Юлия Баринова

коуч, консультант, основатель Agile In Sales

03.2018

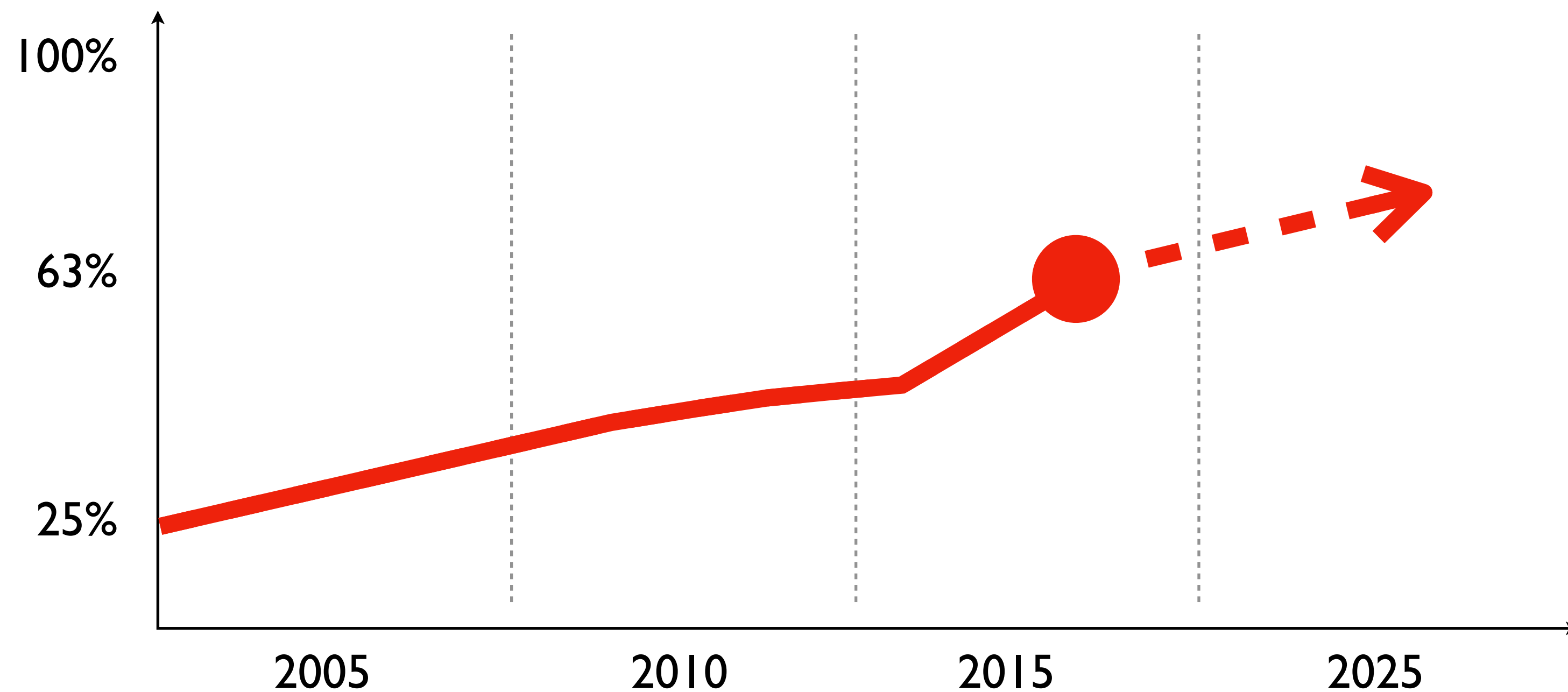
Традиционный отдел продаж



- ▶ План, воронка, KPI
- ▶ Клиент — объект, которому нужно продать
- ▶ Продавцы — одинокие волки
- ▶ Мотивация: кнут/пряник
- ▶ Человек с палкой

Срыв плана стал нормой

% продавцов, не выполняющих план



63%

**b2b продавцов
не выполняют
план**

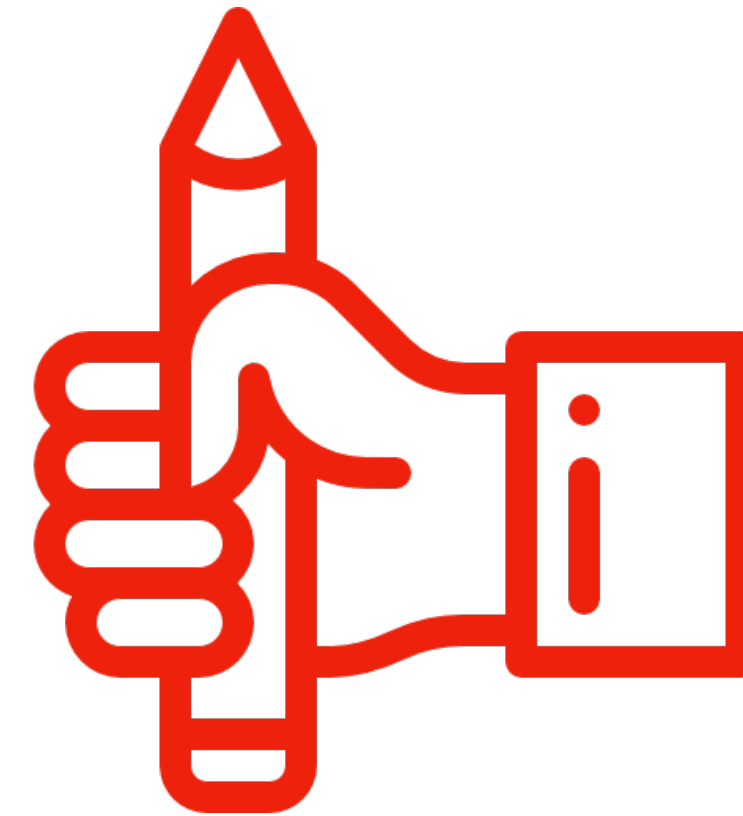
Источник: HBR.org

Почему?

Доступность знаний изменилась

27%

**времени клиенты
проводят онлайн
при выборе b2b
подрядчика**



**Большую часть
ответов покупатель
находит сам**

Покупатели изменились

57%

**b2b клиентов решают,
что покупать и покупать ли
до встречи с продавцом**

в среднем 6-7 стейкхолдеров на стороне клиента

Продукты изменились



Не разовая покупка,
а **ПОДПИСКА**

Продавцы изменились



**Рабочие
места в 2025**

75%

миллениалов

- 1. Не любят конкурировать
- 2. Не мотивируются деньгами
- 3. Не продают продукт, в который не верят сами

**Менять продажи
нужно, но страшно**





Вредный рецепт

1. Возьмите обычный отдел продаж
2. Расскажите им про модный Agile
3. Стимулируйте продавцов обмениваться знаниями и помогать друг другу
4. Скажите, что у них теперь общая цель, которая просто-напросто равна сумме их индивидуальных
5. Теперь команда работает итерациями: в начале недели планирует задачи на спринт, ежедневные стендапы, а в конце недели показывает результаты и думает, что можно было бы сделать по-другому

Эксперимент в изд-ве МИФ

Гипотеза

Командная работа

+

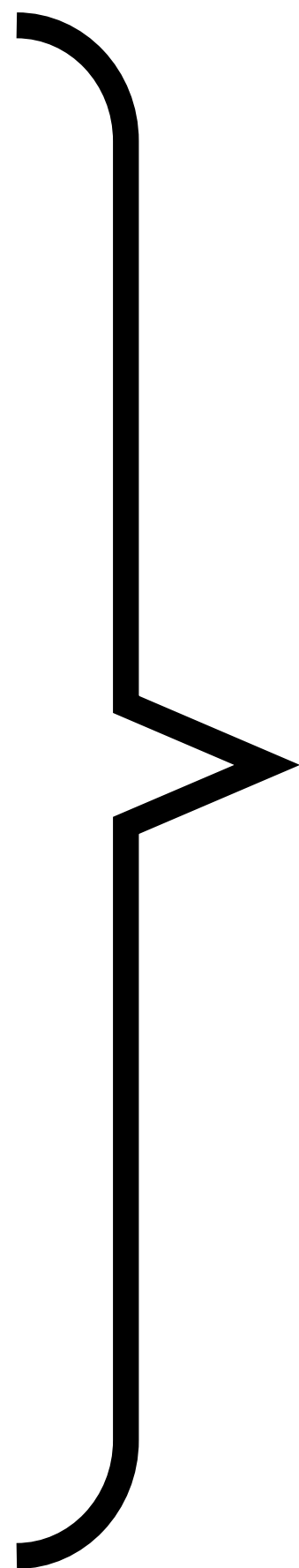
Ценные клиенты

+

Ритм

=

Больше денег



Эксперимент в изд-ве МИФ

Гипотеза

Командная работа

+

Ценные клиенты

+

Ритм

=

Больше денег

2

команды

Эксперимент в изд-ве МИФ

Гипотеза

Командная работа

+

Ценные клиенты

+

Ритм

=

Больше денег

2
команды

Секта

возникла
органично

К-2

закрыли глаза
на важное

Две такие команды

Секта

К-2

Работают итерациями

Проводят планирование, стендапы, демо и ретроспективы

Возникла органично

Возникла по инициативе руков-ля

Кроссфункциональная

Функциональная

Цель командная

Цель — сумма индивидуальных

Вознаграждение командное

Вознаграждение индивидуальное

Результаты

Секта

К-2

Ограничивают кол-во клиентов в работе

Много клиентов одновременно в работе

Совместная работа над проектами

Каждый работает над своим

Развивают клиента после продажи

Не знают, что происходит после продажи

В фокусе — успех клиента

В фокусе — деньги

Меняют процессы внутри МИФа

Недовольны процессами МИФа

Сами нанимают, обучают, увольняют

Не заинтересованы в командной работе

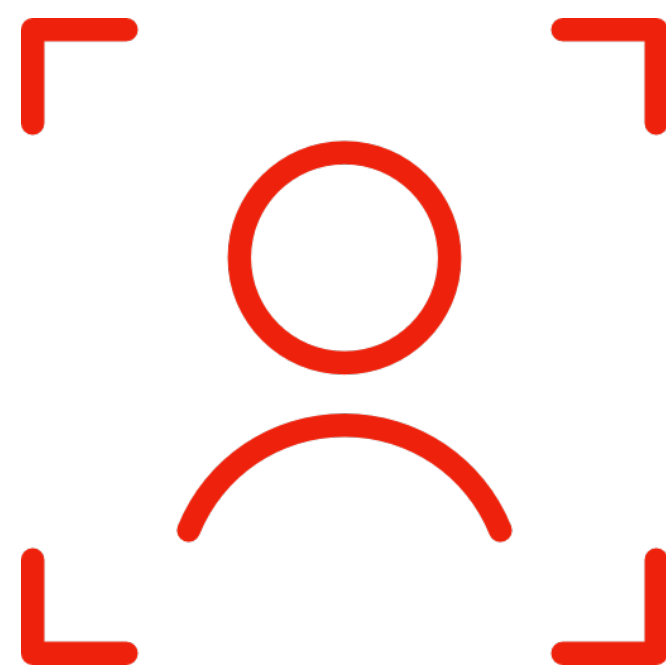
Видят ценность митингов. Сами проводят

Митинги считают потерей времени

за 6 мес. **+49%** к объему продаж

Развалилась через 1,5 месяца

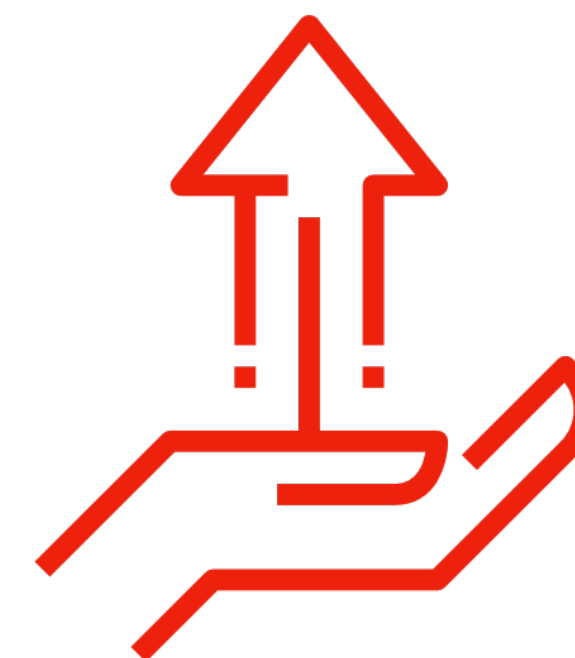
Что дальше?



**Фокус
на ценных
клиентах**



**Отказ
от плана
продаж**



Масштаб



Частичный Agile **не** работает!

Нельзя **частично** сделать крутое шоу с Мадонной. Либо вы его делаете, либо Мадонна поет в другом месте.

Photo: <https://www.flickr.com/photos/chrisweger/23336947741/in/photostream/>

Что поможет продавать лучше и больше

- 1** Объединяйте людей в кроссфункциональные команды
- 2** Платите членам команды продаж справедливый ежемесячный «фикс»
- 3** Если хотите оставить комиссионные, сделайте их командными
- 4** Составьте список самых ценных клиентов и сфокусируйтесь на них, а не на воронке
- 5** Отдайте управление команде

**ПРОДАЖИ
СИЛЬНО
ИЗМЕНИЛИСЬ.**

**ПРИДЕТСЯ
СЧИТАТЬСЯ**



Юлия Баринова

www.agileinsales.com

julia@agileinsales.com

+7 985 760 63 82