Response rate
или
Мне никто не отвечает!

Евгений Коврин

Коммерческий директор Sports.ru

sports.ru

Дисклеймер

Все содержание этой презентации – исключительное имхо.

Идеальный питч

Здравствуйте, уважаемые слушатели!

Перед вами спикер №1 в монетизации медиа.

Сегодня я расскажу вам о том, как мы зарабатываем деньги. Искренне надеюсь, что вы будете слушать меня внимательно, ведь я долго готовился и не обедал. Сотни людей по всей России уже впитали мои знания и активно применяют их на практике.

После лекции я буду с нетерпением ждать ваших вопросов!

Идеальный питч

Вы улыбаетесь, но 90% “холодных” писем написаны примерно так.

1. Канцелярит
2. Шаблоны
3. Свои инсайты вместо инсайтов клиента
4. Неподтвержденные факты (или вранье)
5. Искусственные эмоции

via sports.ru

Fri, 12 Apr, 18:16 (5 days ago)

to programmatic

Russian > English Translate message Turn off for: Russian

Добрый день!

Подскажите, пожалуйста, с кем в вашей компании я могу связаться по следующему вопросу :

Обращаюсь к вам с предложением подумать, сможем ли мы посотрудничать по приобретению пользователей (UA) через нашу programmatic - платформу.
Appreciate - это self-service programmatic платформа.
Хочу предложить вам очень выгодные условия сотрудничества. Как вы считаете?

Уведомление с форума Продакшн Team FP ×

via Feverpitch Team <team@sports.ru> Mon, 25 Mar, 15:02

Russian > English Translate message Turn off for: Russian ×

создал(а) новый пост

Добрый день, .,

создал(а) пост в Продакшн.

Делаем так же видео для соц. сетей. Так как это сейчас очень востребовано и к этому требуется особый подход эта работ...

BE OUR PARTNER
Give Us A Chance
Lets Work Together
We LOVE YOU
sports

Что такое response rate?

Диалоги : (Монологи+Диалоги) x 100%

Классические учебники продаж

1. Лид
2. Связь по основному каналу
3. Фоллоу-ап по дополнительному
4. <серия фоллоу-апов>
5. Сделка!

Реальность

1. Персонализация
2. Опора на рисерч (хотя бы небольшой)
3. Ваша миссия именно для этого рекламодателя
4. Настойчивость, но ненавязчивость
5. Адаптивность медиа-среде (FB/почта/телеграм/встреча)
6. Соответствие временному контексту
7. Ссылки на внешние публикации
8. В рамках нового этикета

5%>20%

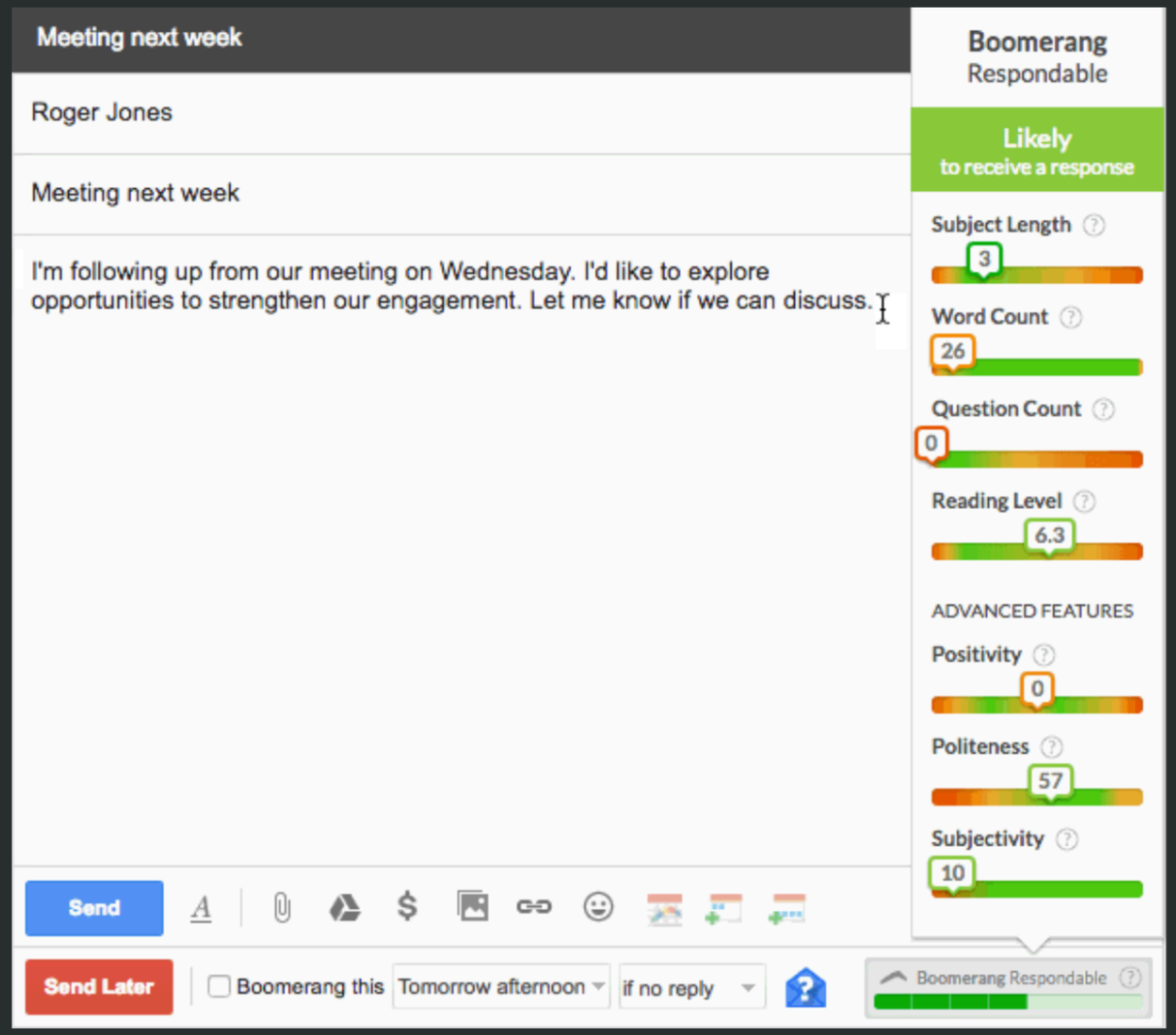
Инструменты

Среда	Кратко о среде	Для чего используем
Linkedin	Все зарегистрированы, очень низкий response rate	Поиск лидов
Runet-ID	Много клиентов	Поиск лидов
Отраслевые медиа	Adindex, VC.ru и другие	Новости, кейсы, редко – лиды
Facebook	Плохой поиск, есть почти все	Пишем людям с общими друзьями
Телефон	То, с чем всегда рисуют “успешного продавца”	Не используем
Telegram, Whatsapp	Новый телефон	Пишем лидам (если есть на кого сослаться)
Viber	Еще один мессенджер	Для связи с маркетингом Viber
Почта	Лучше пока не придумали	Переводим сюда все общение

Лайфхак 1: Boomerang

Learn to write the best emails

Respondable teaches you how to improve your emails with actionable advice as you write.



Лайфхак 2: Bananatag

Email Open & Click Notifications

We send notifications to your Gmail when a contact opens your email or clicks a link.

Email Clicked	**Link to marketing video** - Email Link Clicked Notification EMAIL DETAILS	9:32am
Email Opened	**Re: Bananatag Email Open Technology** - Email Open Notification EMAIL DETAILS	8:57am
Isaac Oslund	Stayed up all night - Couldn't sleep so I completed updates to Gmail extension! New features all live.	7:25am
Cal Jackson	Hurry Hard! - Hey guys I'm looking for a second and third for the Cashspiel this weekend. Anyone interested?	7:12am
Eric Wein	Leafs are terrible - I've pretty much given hope for this decade. The ONLY thing worse would be being an Oilers fan... pre Connor.	6:51am
Corey Wagner	Did anyone read my email? - I forgot to track my last email... just want to make sure everyone read it.	Mar 17

Кому пишем?

Американские книги по продажам почти полностью посвящены работе с decision makers. Истории успеха сейлзов, впихнувших идеальный elevator pitch директору по маркетингу P&G, сводят людей с ума.

Не ведитесь.

“ЛПР”, “ЛНСДПР”

Тип клиента	К кому идем	Хорошо бы знать
Агентство	Баинг и плэнинг	CEO, клиентские группы, креатив
ТОП-100 рекламодателей	Бренд менеджер, маркетинг менеджер, digital менеджер	Маркетинг директор, руководители бренд-категорий
Остальные бренды	Маркетинг директор	Маркетинговая и digital команды, growth officers, user acquisition менеджеры и др.

Как скоро продадим?

Цикл	Длина цикла	Сколько времени тратим?	Зачем?	Подводные камни
Быстрый	0-1 месяц	25%	Быстрый результат	Низкая цена
Средний	1-6 месяцев	50%	Биллинг, кейсы, хайп	Игра с элементами лотереи
Долгий	6+ месяцев	25%	Светлое будущее	Может не доехать

Кого нанимать?

Навыки современного медиа-продавца:

1. Продажи
2. Маркетинг
3. Креатив
4. Медиа-планирование
5. Продюсирование
6. Копирайтинг

А также:

Культурные коды медиа = культурные коды продавца

Удачи!

Современные инструменты дают широкие возможности для качественного рисерча – о брендах, агентствах, технологиях и других игроках рынка. Однако ни один рисерч или методология продаж не дадут вам четко описанного пути к росту выручки.

Угадывайте чаще.

Пишите почаще

sports.ru

Евгений Коврин,

Коммерческий директор Sports.ru