



# HABITS

## ПРИВЫЧКИ

ПОХОЖЕ, *пора меняться...*

Inspiring behavioral change

ПЛОХИЕ

*привычки*

*The 80/20 rule*

Правило 80/20

CALLING ON THE SAME CLIENTS

Звонки одним и тем же клиентам

*Price selling*

Ценовое соответствие

YIELD

Отдача

*Short term business*

«Короткий временной горизонт»

POOR SALES SKILLS

Слабая подготовка продавцов

*Gaining commitment*

Получение подтверждения о сделке

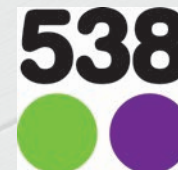




**NRS Media изменили продажи тысяч медиа-компаний и  
50,000+ продавцов во всем мире.**

NRS Media has effected sales change with thousands of media partners and 50,000+ account executives worldwide.





JCDecaux



NORDJYSKEMEDIER



НАШИ ПАРТНЕРЫ

SOME OF OUR PARTNERS

Продавцы тратят слишком много времени, обслуживая текущих клиентов и начинают заниматься перспективой лишь когда появляется время или когда клиенты уходят.

Это «реактивная» стратегия.

Используя время продавцов эффективно, необходимо создавать новые группы клиентов для дополнительных продаж.

## ПРАВИЛО 80/20





Попадая в «комфортную зону» продавцы не напрягаются в поиске новых клиентов и секторов рынка.

Проводите постоянный «аудит», чтобы «перетрясти» рынок и найти новых клиентов.

Когда в последний раз ваш отдел продаж находил 200 новых предприятий в течение одной недели?

ЗВОНКИ  
*ТЕМ ЖЕ*  
КЛИЕНТАМ



Командам продаж часто недостает мужества в защите позиций в конкурентной борьбе или не хватает понимания ценности того, что они продают – даже в радио рекламе...

# ЦЕНОВОЕ

*соответствие*

Необходимо обучать как продавцов, так и рекламодателей пониманию ценности рекламы на радио. Мы снабжаем их конкретным планом, поддерживающим их рекламу и маркетинг. Такой подход делает вас менее зависимыми от рейтингов, поскольку прямых рекламодателей больше интересуют отношения и развитие их бизнеса. Это приводит к стабильности доходов.



DAVID BARKER - NRS MEDIA EUROPE



Отсутствие контроля доходов и использования непроданных ресурсов часто приводит к невыполнению планов командой или отдельными продавцами.

*ОТДАЧА*

Сравнивая среднюю стоимость спота с его реальной стоимостью, мы формируем цену для максимизации доходов. Пакетирование неиспользованного рекламного инвентаря позволяет увеличить отдачу от продаж.





Продавцы фокусируются лишь на  
краткосрочных целях...

*«Короткий»  
временной*  
**ГОРИЗОНТ**

Смещение фокуса на долгосрочные  
кампании позволяет рекламодателю  
достичь больших результатов

JOHN PECIC - NRS MEDIA EUROPE



Большинство тренингов по обучению продажам не ориентировано на конкретные отрасли и не приводят к устойчивым изменениям в поведении. Идеи представлены, однако, часто они не принимаются продавцами...

# СЛАБАЯ ПОДГОТОВКА ПРОДАВЦОВ



Мы готовим продавцов специально для радио, что немедленно возвращает затраты на их обучение. Мы гарантируем незамедлительное внедрение и измеримость техник обучения.

DAVID BARKER - NRS MEDIA EUROPE



Один из самых распространенных недостатков радио продаж – неумение продавца завершать сделку под страхом ее потери.

Мы учим завершению сделки, как элементу естественного процесса. Если продавец изучил потребности клиента и представил ему продуманное радио-решение, заключение соглашения о продаже является естественным завершением процесса.

Мы помогаем продавцу и рекламодателю сузить поле обсуждения, облегчая принятие решения о продаже.

# ПОДТВЕРЖДЕНИЕ *сделки*







# ДЕЙСТВУЕМ, ПОЖИМАЯ....

ACTING ON OUR insight



Newspaper

Television



Radio



Online



Out of Home



КЛАССИФИКАЦИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ  
КЛИЕНТОВ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВСТРЕЧ  
ПРЕЗЕНТАЦИИ  
УПРАВЛЕНИЕ КЛИЕНТАМИ

ФАЗА  
1

ФАЗА  
2

ФАЗА  
3

ФАЗА  
4

19m

## ОПЫТ EXPERIENCE

23 ГОДА

РАБОТА С СОТНЯМИ ТЫСЯЧ БИЗНЕСОВ ПО ВСЕМУ МИРУ

ПРЕДАННАЯ КОМАНДА ЭКСПЕРТОВ ПРОДАЖ И МАРКЕТИНГА

## РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ SALES DEVELOPMENT

ДИСЦИПЛИНА И ФОКУС

ПРОВЕРЕННЫЕ СИСТЕМЫ И ФОРМУЛЫ

РОСТ ЭФФЕКТИВНОСТИ

## ЭМПИРИЧЕСКОЕ ОБУЧЕНИЕ EXPERIENTIAL TRAINING

ПОКАЗЫВАЕМ, ВОВЛЕКАЕМ, НАБЛЮДАЕМ

ОБУЧЕНИЕ В ОФИСЕ И В «ПОЛЕ»

ПОСТОЯННАЯ ОЦЕНКА И МОНИТОРИНГ

СРЕДА УСКОРЕНИЯ ПРОДАЖ





**ISKELMÄ** imageplus™



€ 600 000

REBECCA LAMANNA - NRS MEDIA EUROPE

€ 2.2 MILLION

MICHAEL BLAKESLEY - NRS MEDIA EUROPE





ROD POWER

MANAGING DIRECTOR

+44 (0) 208 614 6780

ROD.POWER@NRSMEDIA.EU

WWW.NRSMEDIA.COM

LISA HUGHES

BUSINESS DEVELOPMENT DIRECTOR

+44 (0) 7837 995 771

LISA.HUGHES@NRSMEDIA.EU

WWW.NRSMEDIA.COM



Newspaper

Television



Radio



Online



Out of Home



СПАСИБО!