

НЕ ПРОДАВАЙ СЛОНА В РОЗНИЦУ!

Интернет-маркетинг в
СЛОЖНОМ B2B



**Какие сложные B2B-ниши Вы
знаете?**



Легкий B2B

Транзакционные B2B-продажи

Мебель

Простое ПО

Сырье

Оборудование для офиса

- Невысокий средний чек
- Цикл сделки быстрее
- Клиент понимает свои потребности и разбирается в продукте

Сложный B2B

Консультационные B2B-продажи

Консалтинг

Металлоконструкции

Спецтехника

Промышленное оборудование

Комплексные решения

Сложное ПО

- Потенциальных клиентов всего несколько тысяч на весь рынок
- Высокий средний чек (более десятков млн)
- Длинный цикл сделки
- Чаще всего - тендер



Чем **ВЫШЕ** ценовой сегмент продукта, тем **МЕНЬШЕ** он подходит для интернет- рекламы

Для сложных B2B-ниш интернет-маркетинг
становится больше репутационным инструментом



Стратегия продвижения

Анализ



Кто ваша
целевая аудитория

- Тип клиентов (размер бизнеса)
- Объем рынка
- Кто ЛПР и ЛВПР
- Как происходит продажа
- Какие критерии выбора компании



Что у вас
за продукт

- Для кого ваш продукт
- Какую проблему решаете
- Кто ваши конкуренты
- Чем вы лучше конкурентов
- Почему вам можно доверять



Ваши ресурсы
и бизнес-KPI

- План продаж
- Юнит-экономика (маржа, LTV и т.д.)
- Наличие отдела продаж
- Наличие маркетолога
- Бюджеты на маркетинг

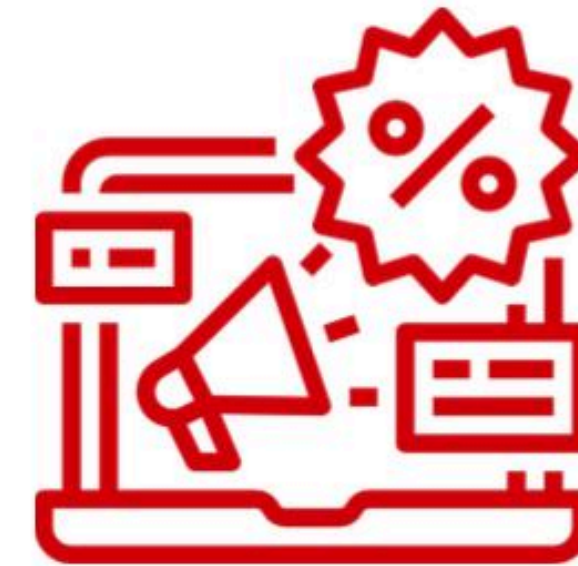
Стратегия продвижения

Выбор стратегии



«Активные продажи»

Применяется в случае ограниченного числа потенциальных клиентов и сложном процессе продаж.



«Активный маркетинг»

Применяется в случае большого числа потенциальных клиентов с более простым процессом продаж.

Стратегия продвижения

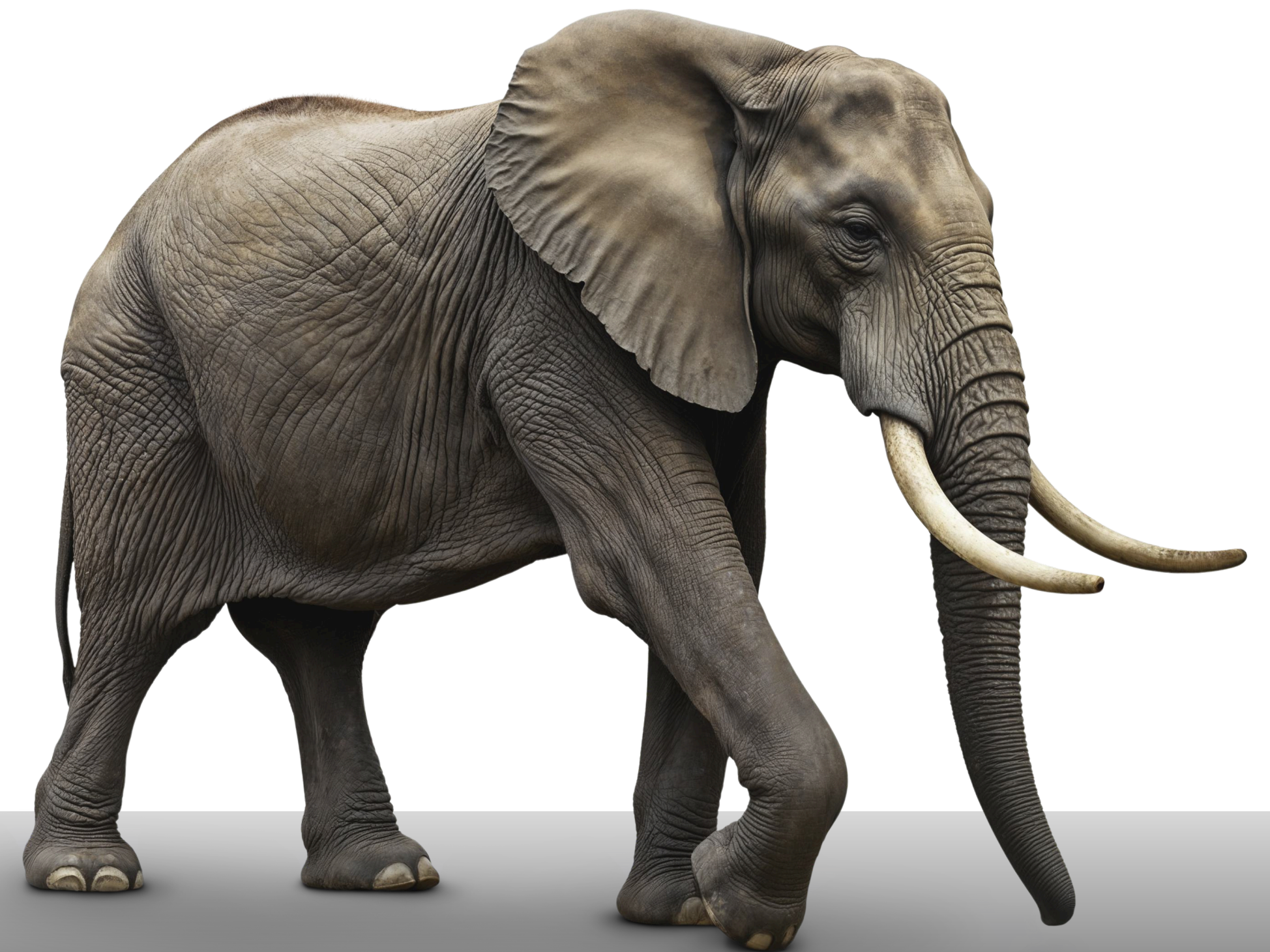
Активные продажи

- Сложные узкие сферы
- Ограниченный рынок
- Новые сложные технологии
- Высокие чеки

Задачи отдела маркетинга:

- Сбор клиентской базы
- Упаковка продукта
- PR и репутационный маркетинг
- Разработка точек контакта и клиентского пути

Большую роль в данном типе стратегии играет отдел продаж



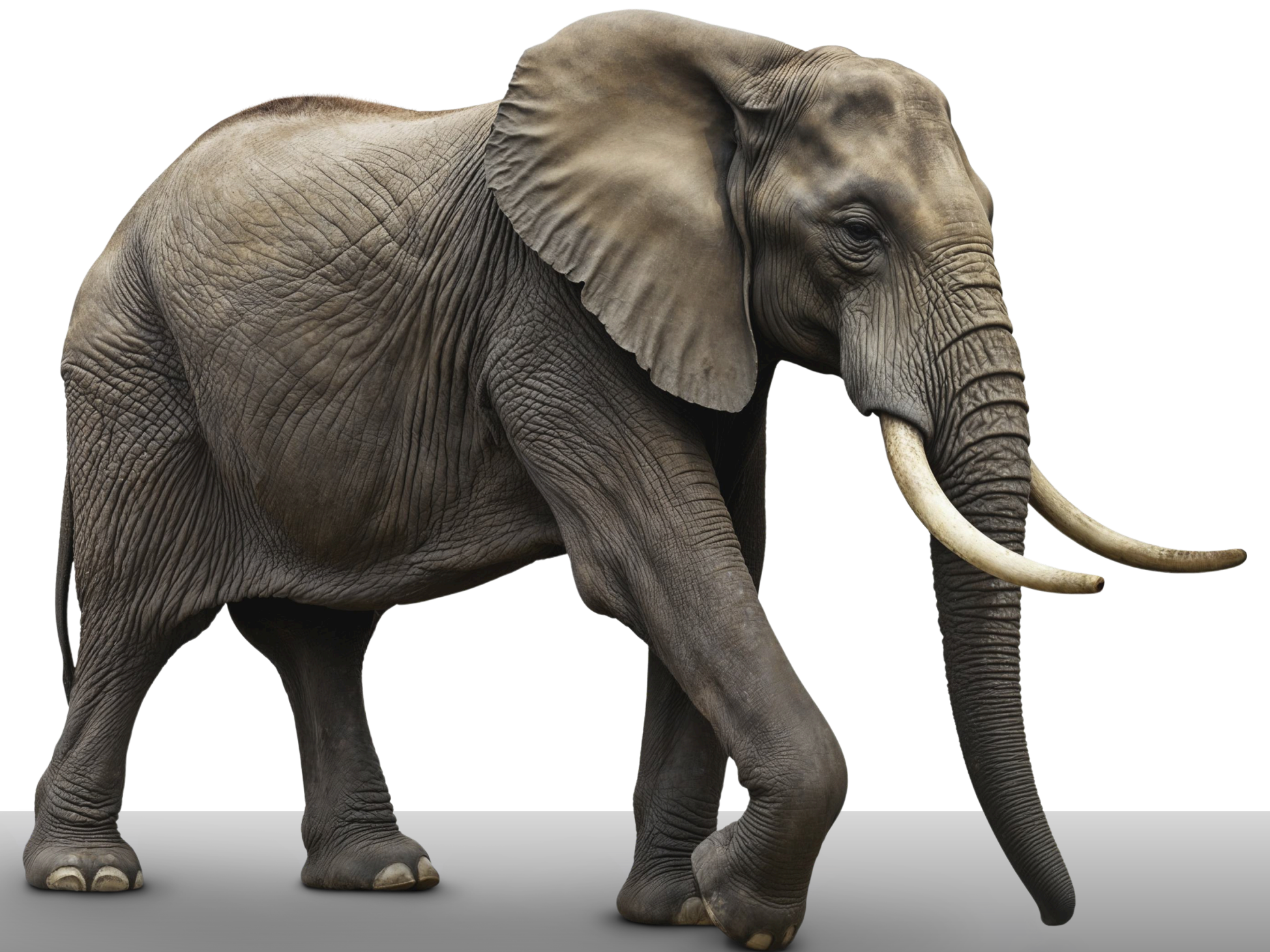
Активные продажи

- Сложные узкие сферы
- Ограниченный рынок
- Новые сложные технологии
- Высокие чеки

Задачи отдела маркетинга:

- Сбор клиентской базы
- Упаковка продукта
- PR и репутационный маркетинг
- Разработка точек контакта и клиентского пути

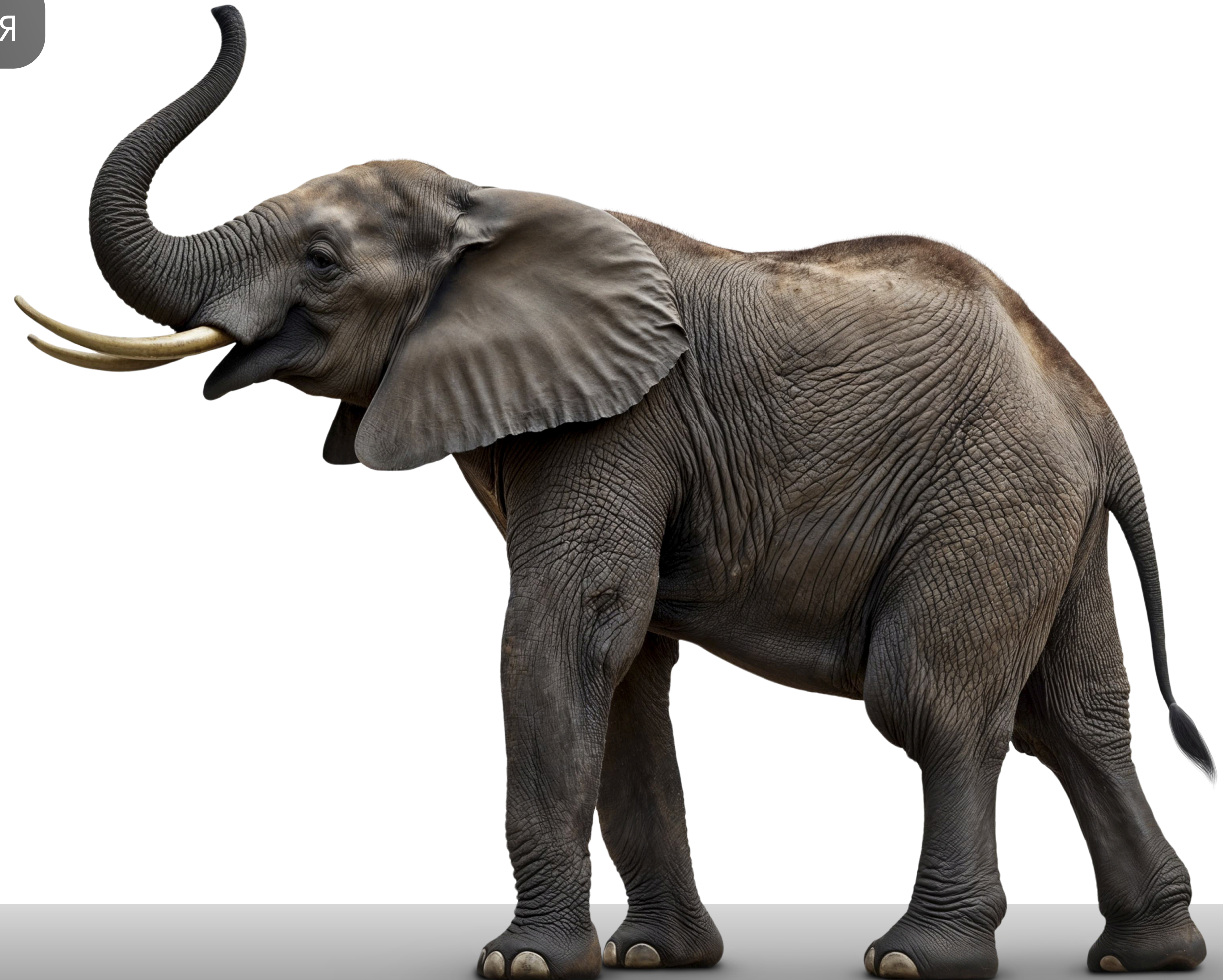
Большую роль в данном типе стратегии играет отдел продаж



Активные продажи

Инструменты интернет-продвижения

- Публикации в СМИ
- Сайт компании
- CRM-маркетинг
- Email-маркетинг
- Ретаргетинг
- SEO-продвижение



Сайт для B2B

Информация для самостоятельного изучения

Позиционирование и УТП

Полноценный понятный каталог

Содержательные карточки продукта

Скорость работы

Понятная структура

KANDELA

Каталог

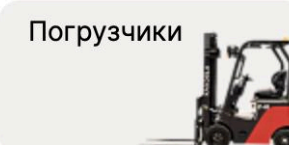
Найти

Каталог

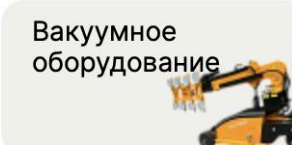
Сравнение

Избранное

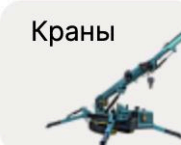
Корзина



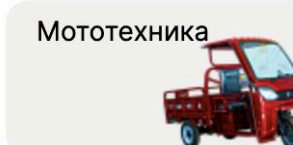
Погрузчики



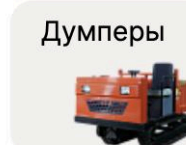
Вакуумное
оборудование



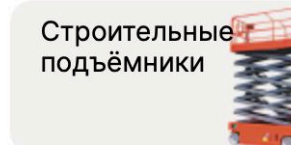
Краны



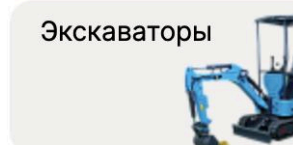
Мототехника



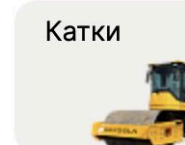
Думперы



Строительные
подъемники



Экскаваторы



Катки

Зарядные устройства
аккумуляторы

ТРЕХОПОРНЫЕ ВИЛОЧНЫЕ
ЭЛЕКТРИЧЕСКИЕ ПОГРУЗЧИКИ
СЕРИИ **A** И **MPX**

ОТ 390 000 Р

САМЫЕ МАНЕВРЕННЫЕ
ГРУЗОПОДЪЕМНОСТЬ

ДО 2.2 Т



- ШАССИ НА ТРЕХ ОПОРАХ
ОБЕСПЕЧИВАЕТ ОТЛИЧНУЮ
МАНЕВРЕННОСТЬ

- НЕПРЕРЫВНАЯ РАБОТА ДО -25 °
В ТЕЧЕНИИ 6 ЧАСОВ

- ВЫСОТА ПОДЪЕМА СЕРИИ А
ДО 3-Х МЕТРОВ

- ВЫСОТА ПОДЪЕМА СЕРИИ MPX
ДО 6 МЕТРОВ

- НЕ ТРЕБУЮТ РЕГИСТРАЦИИ
И ПРАВ ДЛЯ ОПЕРАТОРА.

- НЕБОЛЬШИЕ ГАБАРИТЫ

- ИДЕАЛЬНО ПОДОЙДУТ ДЛЯ
РАБОТЫ МЕЖДУ СТЕЛЛАЖАМИ,
В КУЗОВЕ МАШИНЫ ИЛИ В
КОНТЕЙНЕРЕ

Инструменты репутационного маркетинга в B2B

Позиционирование

EST-модель позиционирования бренда

Cheapest

«самый доступный» (продукт предлагается по самой конкурентоспособной цене на рынке)

Biggest

«самый крупный» (компания занимает лидирующую позицию в отрасли по объёмам производства или ассортименту, система “под ключ”)

Hottest

«самый инновационный» (продукт основан на новейших технологических разработках и трендах)

Easiest

«самый удобный» (упрощение процесса покупки и использования продуктов)

Quickest

«самый быстрый» (сокращение времени сделки и улучшение сервиса путём быстрой доставки)

Experiencest

«самый необычный опыт» (особый сервис, учет всех пожеланий)

Возражения

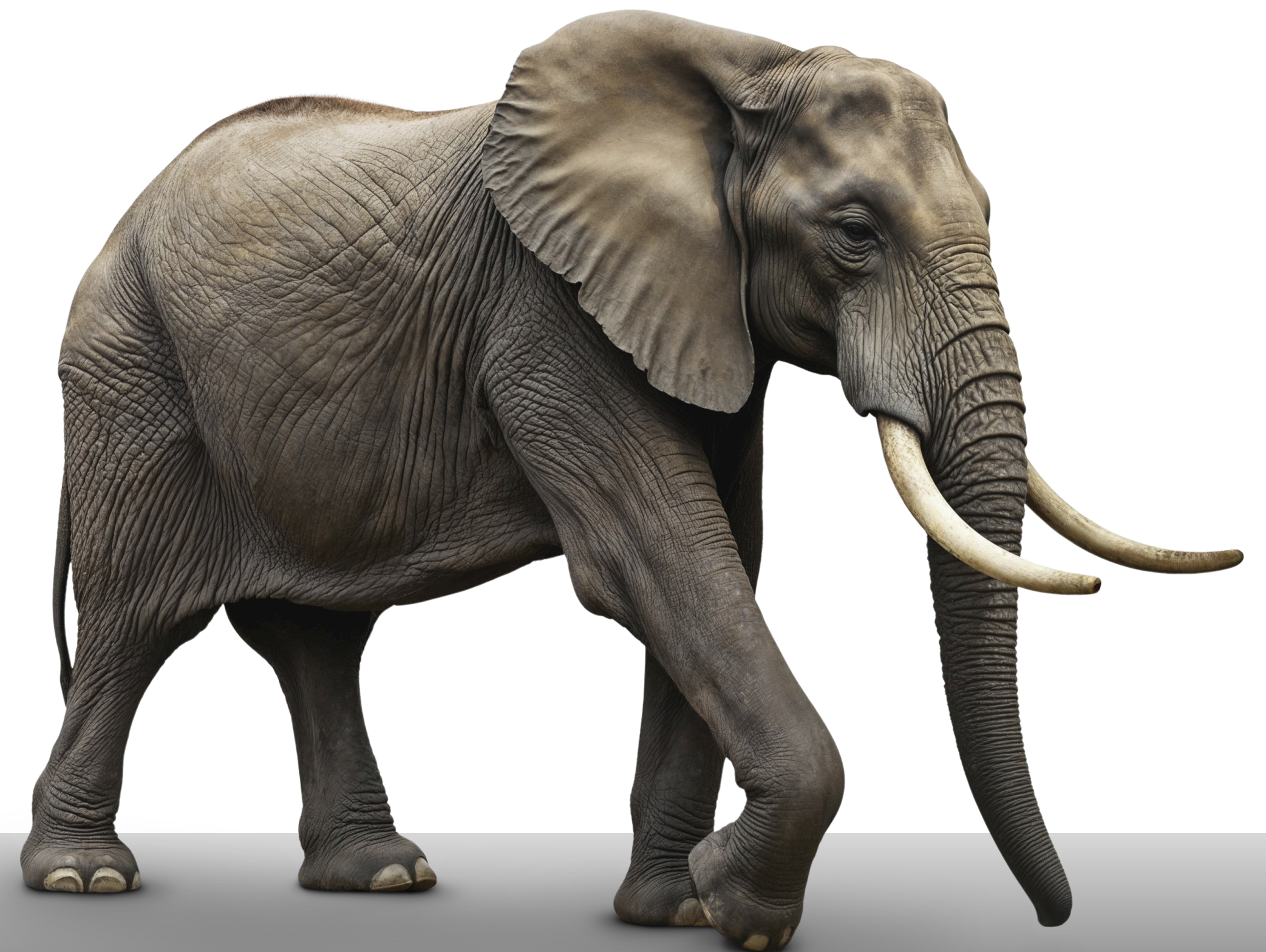
Все возражения закрываем на сайте

Нам это не нужно, справляемся без этого

Дорого

Не понимаю выгоды

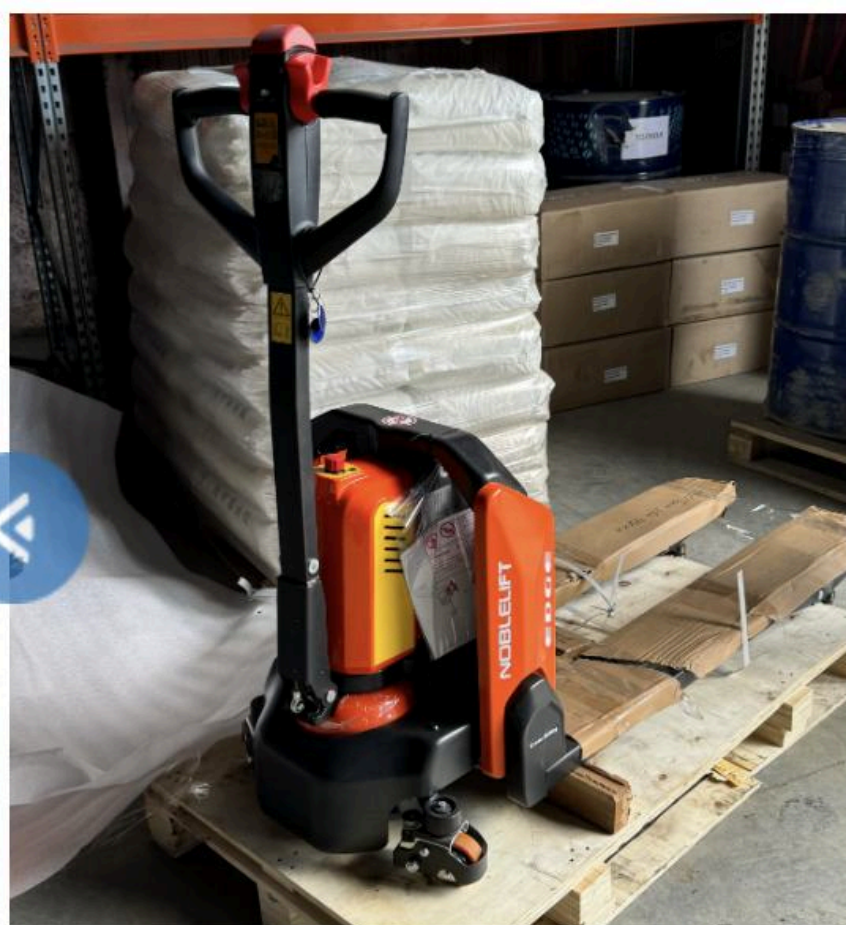
Не доверяю



Закрываем возражения

Кейсы / отгрузки

Наши отгрузки техники клиентам



Закрываем возражения

Отзывы / рекомендации

Отзывы клиентов



Закрываем возражения

Технологические преимущества



**Увеличьте
производительность
работы склада в 2
раза**

Погрузчик имеет высокую скорость подъема благодаря новым гидравлическим насосам повышенной производительности, а также хорошую способность преодолевать уклон и высокую эффективность



**Используете
пространство склада
на 100%**

Высота подъема вилочных погрузчиков достигает 7 метров. Колесная база из 4 колес и небольшой радиус разворота позволяют развить маневренность погрузчика и передвигаться в ограниченных пространствах



Снизьте время простоя складской техники благодаря увеличенной на 40% надежности вилочных погрузчиков HELI

Оптимизация потока нагретого воздуха и эффективное рассеивание тепла улучшают охлаждение двигателя и всего подкапотного пространства, что в свою очередь обеспечивает надежную и безотказную работу.



Погрузочные работы в любых погодных условиях

Вилочные погрузчики HELI адаптированы к суровым российским условиям эксплуатации



Обеспечьте безопасность погрузочных работ

Рабочее пространство увеличено на 45%, удобное рулевое колесо и хороший обзор обеспечивают повышенный контроль оператора в процессе работы

Закрываем возражения

Авторитетное мнение



Наши клиенты

По всей России



Закрываем возражения

Официальное подтверждение

Сертификаты дилерства



Закрываем возражения

Частые вопросы

Инженеры
Продаж

SEO-ПРОДВИЖЕНИЕ КОНТЕКСТНАЯ РЕКЛАМА КОНТАКТЫ

 +7 (899) 565-44-28

ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ

ЧАСТЫЕ ВОПРОСЫ

Зачем интернет-магазину нужно SEO-продвижение?

↗

В чем особенности сайта интернет-магазина?

↗

От чего зависит стоимость SEO-продвижения интернет-магазина?

↗

Вы работаете с любыми интернет-магазинами?

↗

С какими конструкторами, CMS-системами и Framework'ами вы работаете?

↗

Закрываем возражения

Лид-магнит

3 ТО в подарок

При покупке вилочного погрузчика

Сервис в 74 городах

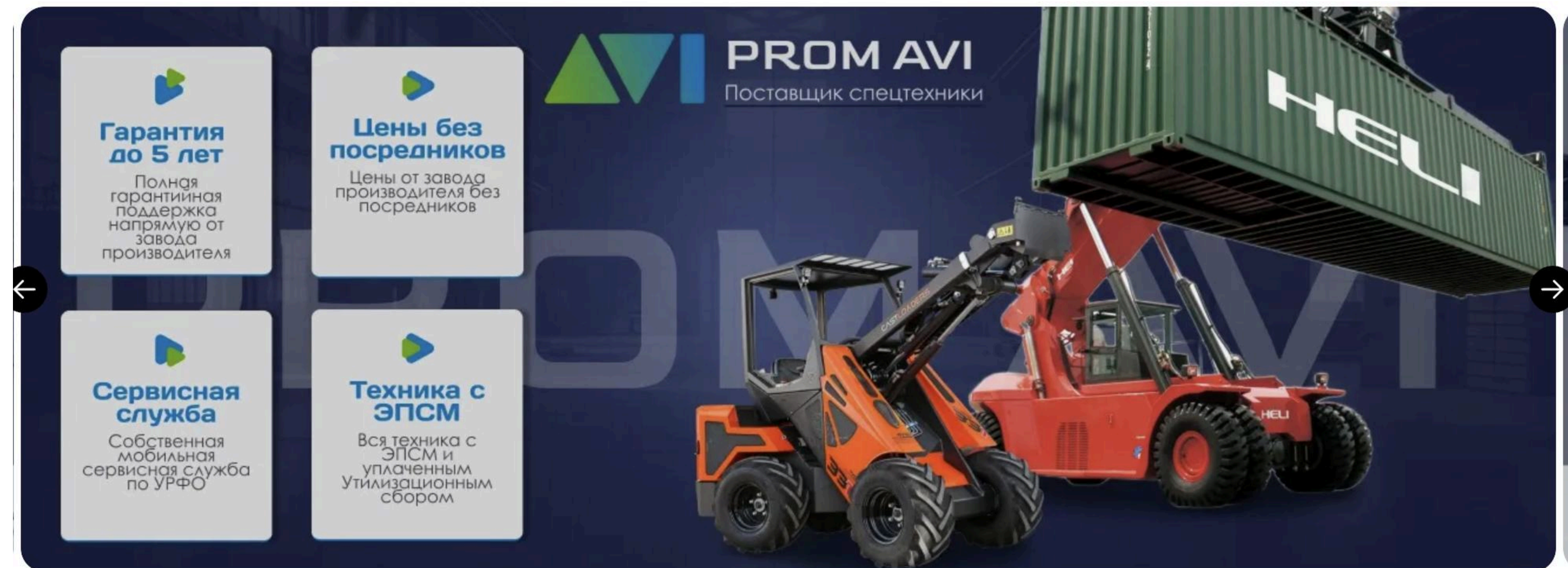
ПОДРОБНЕЕ ⇒



1. Гайды
2. Чек-листы
3. Инструкции
4. Шаблоны
5. Обучающие видео

АВИТО для B2B

1. Качественные настоящие фото
2. Видео
3. Оформление профиля
4. Лид-магнит в описании
5. Структурированное описание



ПРОМ АВИ ГРУПП

3 подписчика, 0 подписок
На Авито с апреля 2025

- Официальный дилер
- Реквизиты проверены
- Телефон подтверждён

Отвечает в течение дня

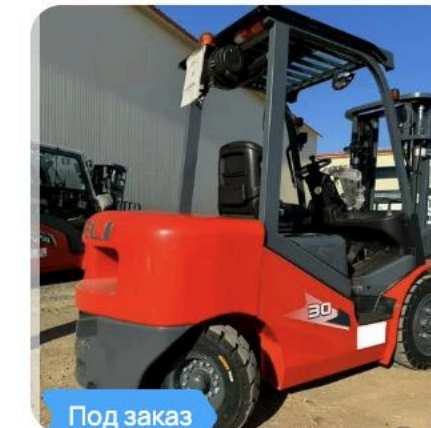
Показать номер

Написать

Активные²⁸ Завершённые¹

Поиск в профиле

Найти

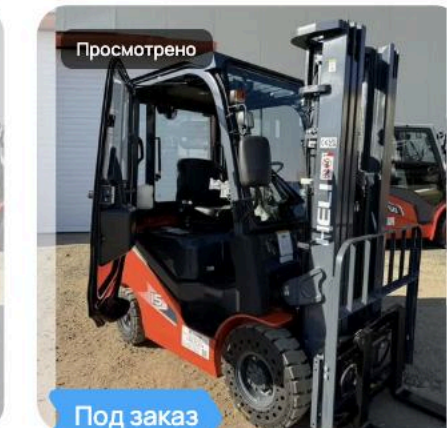


Под заказ

Вилочный погрузчик
Heli CPCD30NH, 2025
от 1 238 217 ₽ с НДС
1 438 217 ₽ без скидки
Свердловская обл.,
Екатеринбург



Вилочный погрузчик
Heli CPCD18NH, 2025
1 182 452 ₽ с НДС
Свердловская обл.,
Екатеринбург



Под заказ

Вилочный погрузчик
Heli CPCD15NH, 2025
от 953 870 ₽ с НДС
1 153 870 ₽ без скидки
Свердловская обл.,
Екатеринбург



Под заказ

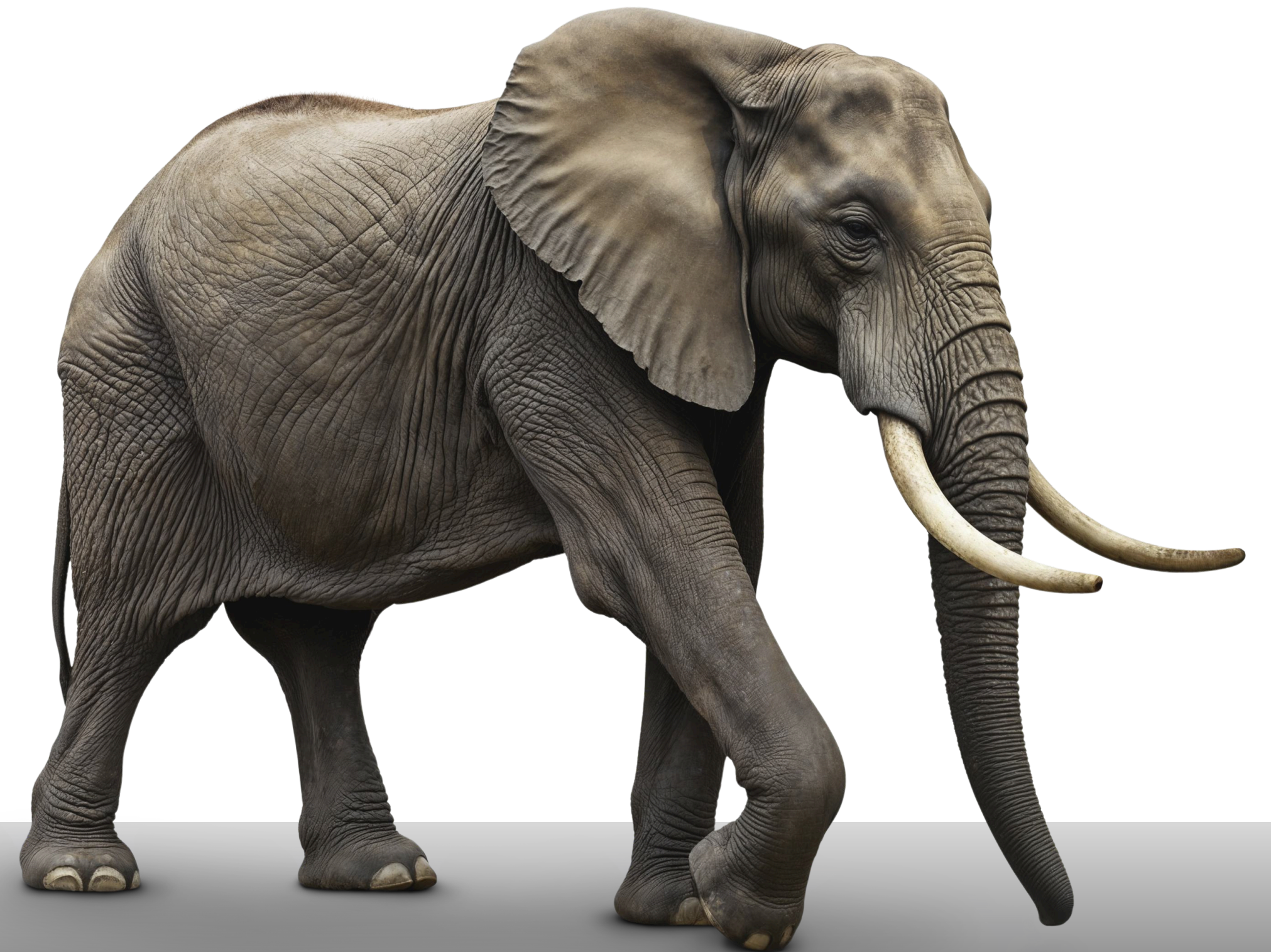
Вилочный погрузчик
Heli CPCD20NH, 2025
1 310 452 ₽ с НДС
Свердловская обл.,
Екатеринбург



Важно, чтобы ваша ЦА была в этом канале

Задание

- Выбрать сайт компании из B2B-ниши
- Проанализировать его структуру
- Переработать структуру, применив полученную сегодня информацию
- Обосновать внесенные правки



НЕ ПРОДАВАЙ СЛОНА В РОЗНИЦУ!

Интернет-маркетинг в
СЛОЖНОМ B2B

