

Что важно знать будущим организаторам конференции?

Минин Александр
SAP CIS
Февраль 2014



RUN 10 years
of numbers
in seconds

THE BEST-RUN BUSINESSES RUN SAP™



План презентации

- Кто я
- Кто потенциальный участник конференции
 - Роли и Цели
- Что интересует ключевых людей компании участника
- Как выйти на ключевого человека
- Вопросы и ответы

Кто я

20 лет опыта в продажах

10 лет управление отделами продаж

4 внутренних «стартапа»

170+ новых успешных продавцов

Более 1.5 bln USD продаж

Кто потенциальный участник

Венчурные фонды

Частные инвесторы \ Ангелы

Частные компании

Публичные компании \ Вендоры

Государственные структуры\ компании

Как работают и с кем общаться

Венчурные фонды

- Руна Капитал
- Алмаз
- Лидер
- Простор



Как работают и с кем общаться

Частные инвесторы/ ангелы

- Инвестирует свои деньги
- Управляет сам
- Часто не из России



Как работают и с кем общаться

Частные компании

- Структура владения
- Есть ли разработка
- Участвуют в инновациях



Как работают и с кем общаться

Публичные компании \ Вендоры

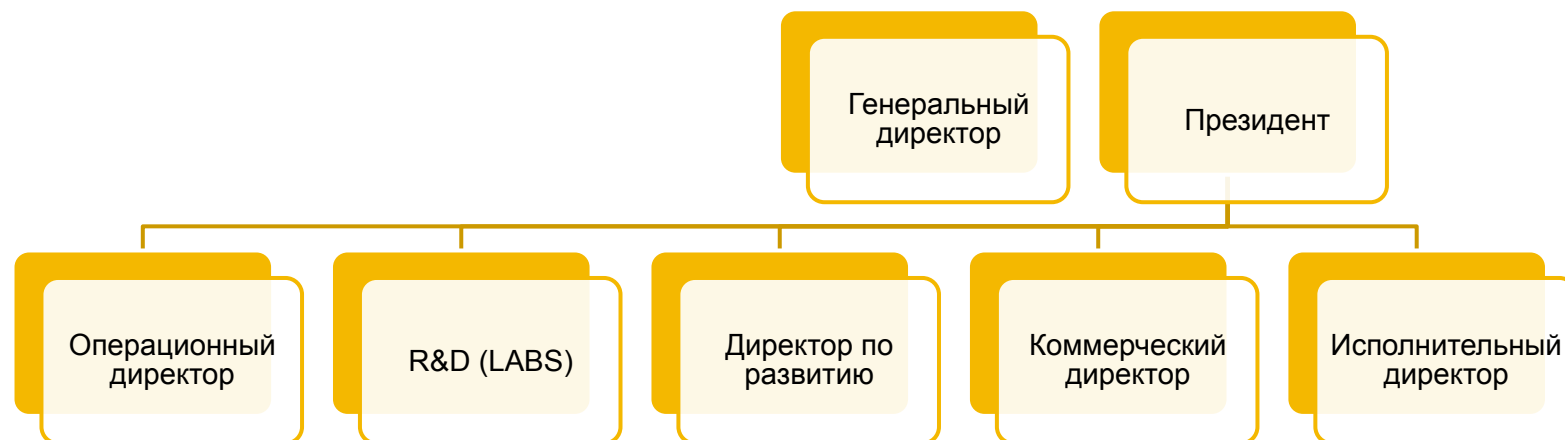
- История покупок
- Интересны глобальные проекты
- Решение принимается в Head Quarters

➤ Labs

➤ University

➤ R&D

➤ M&A



Как работают и с кем общаться

Государственные структуры\ компании

- Федеральные ОВ (зам губернатора - куратор)
- Муниципальные ОВ (зам мера города – куратор)
- Инкубаторы
- Инновационные центры
- Гос компании
- ВУЗы
- Торгово-Промышленная Палата
- Фокус на профицитные регионы
 - Инновационные форумы
 - Программы инновационного развития
 - Центры поддержки малого предпринимательства

Что интересует ключевого человека



Ключевые показатели

Собственник / CEO – цели на 3-5 лет минимум

- Капитализация
- Выручка
- Прибыль
- Доля рынка
- Выход на новые рынки
- Запуск новых продуктов

Генеральный директор – цели на 1 год

- Прибыль
- Выручка
- Выполнение бюджета
- Открытие новых офисов \ производства
- Контроль затрат
- Повышение эффективности (выработка на одного сотрудника)
- Снижение оборота персонала

Как выйти на ключевого человека

Анализ и поиск контактов

- CRM Контактная база Сколково \ ученики MBA Сколково \ Резиденты Сколково
- Профессиональные социальные сети (LinkedIn Premium, Cardomat.ru и т.п.)
- Интернет поиск и сайты фондов в России и за рубежом
- Медиалогия - система поиска любых публикаций
- Участники форумов, конференций и выставок
- СПАРК – база данных РОССТАТ
- Личные контакты

Письма и холодные звонки

- Методики SPIN - звонки
- BASHO \ Elevator Pitch – через социальные сети
- Официальные письма

Мероприятия

- Отраслевые мероприятия \ выставки
- Инновационные форумы и конференции
- Государственные мероприятия

Холодное письмо или звонок

Факторы успеха:

- **Знайте свою цель**
- **Краткость (письмо на экран, предложение 5-8с.)**
- **Должно вызывать любопытство и интерес**
- **Говорите на EXCEL языке**
- **Фокус на показатели, важные для роли**
- **Знайте детали своей «истории успеха»**

Цели

ЗАБЫТЬ !

Рассказать

Пригласить

Узнать

Познакомится

Предложить

ПОМНИТЬ

Встреча

Следующий звонок

Контактное лицо по теме

Пример

Тема «Ваше выступление на Санкт-Петербургском Экономическом форуме»

Уважаемый Анатолий Борисович,

На последнем Экономическом форуме в Санкт-Петербурге вы говорили о «важности инвестиций в инновационные компании в сфере Нано технологий».

В рамках инновационного форума в Ярославле генеральный директор ХХХ компании EON принял решение о сотрудничестве и инвестиции в компанию ZZZ, которая позволило сократить затраты на 12% за первый год использования своего решения.

Уверен, что на будущем форуме в мае этого года вы сможете лично пообщаться с самыми инновационными решениями в области НАНО технологий таких компаний как: YYY, BBB, UUU.

Прошу дать мне контакт человека отвечающего за организацию вашего участия.

Менеджер по развитию

Минин Александр Евгеньевич



Успешных встреч!



Вопросы и Ответы