



**Зэ: эмпатия, экспертиза,
эффективность**



Что тянет интегратора назад

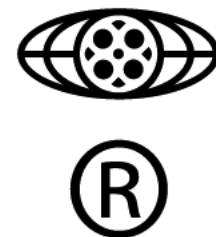
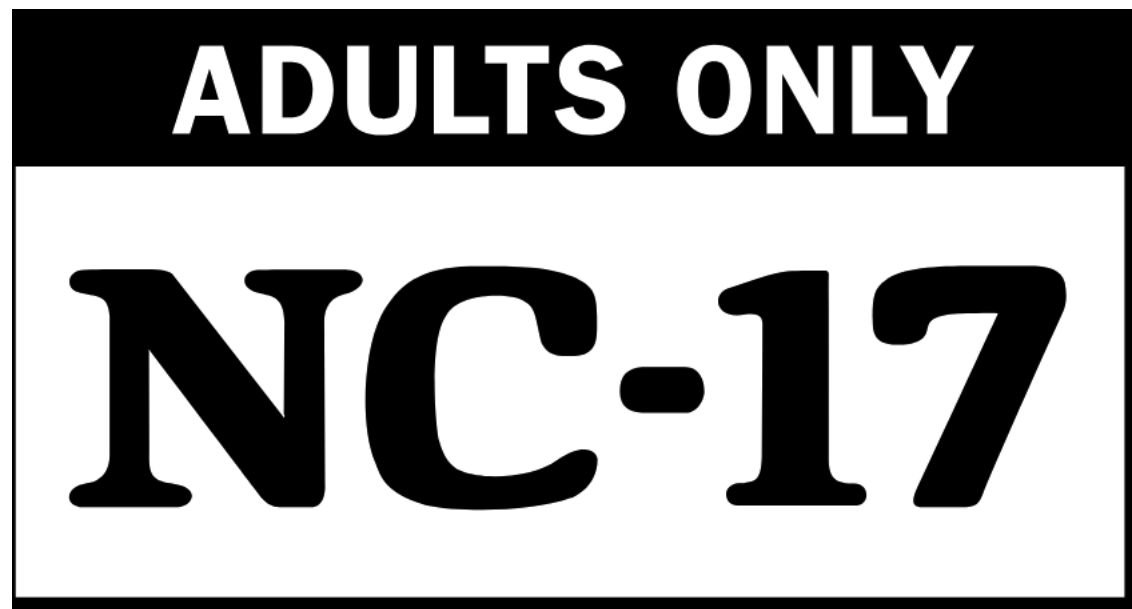
- Затянутость, излишняя степень формализации процессов.
Как следствие - потеря гибкости, вариативности
- Слабая подготовка менеджеров по продажам в области продаваемых решений;
Продавец запросто может не знать, чем хорошо то или иное решение, а просто выступать как прокладка между заказчиком и техническими специалистами интегратора.
- Длинная цепочка от продавца к архитектору, нехватка архитектурных ресурсов
- Работа вокруг одного core-заказчика, монополизация экспертизы
- Ставка на отношения (с менеджерами, которых не контролируют)

Продавец не знает...

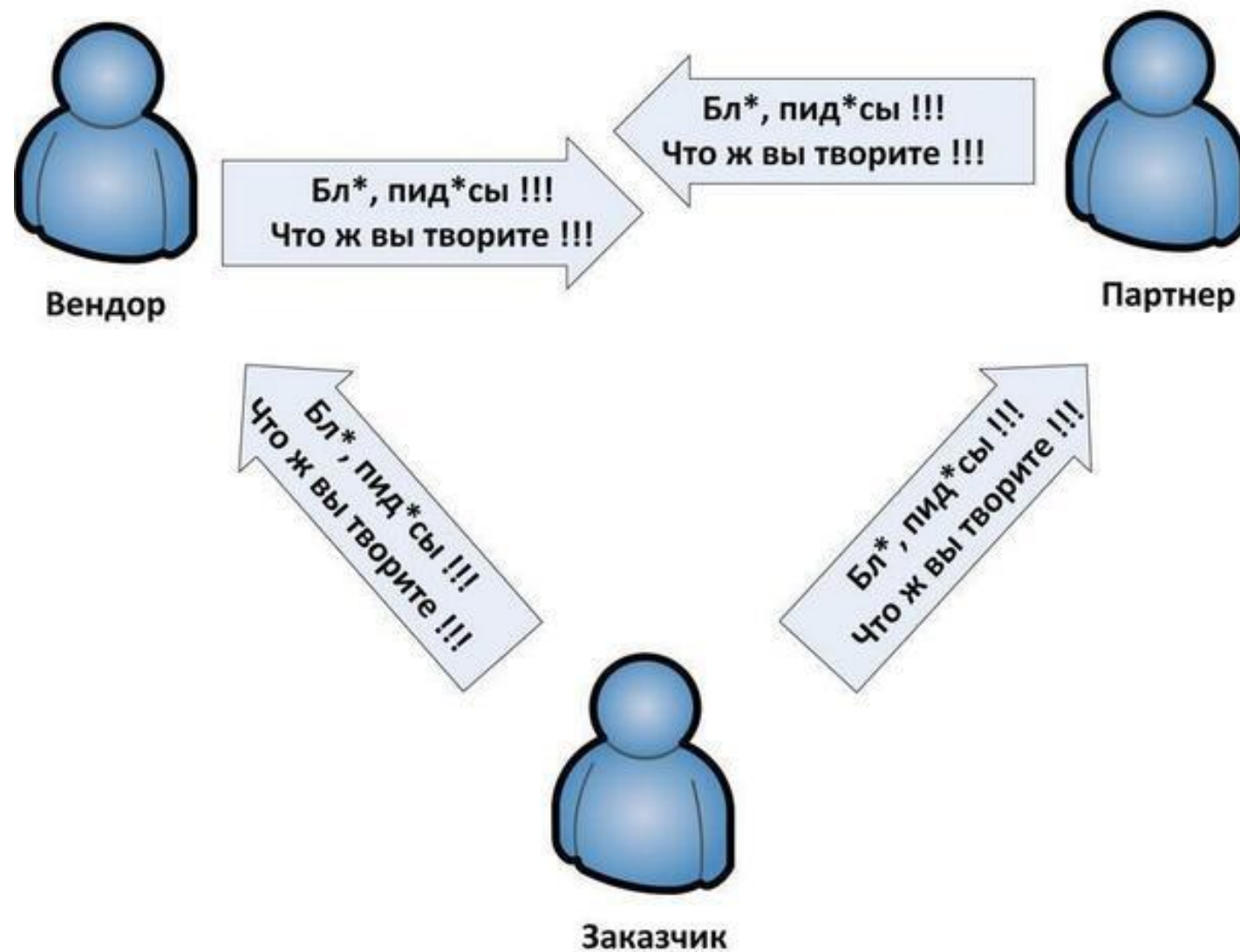
- как у заказчика происходит бюджетирование
- кто ещё из интеграторов работает с заказчиком
- где не нужно работать и почему
- в чем специфика бизнеса заказчика;
- какова внешняя повестка заказчика

Неверные идеологические установки

- Сэкономить на команде= обойтись парой «стрелочников», которые не имели к проекту отношения
- Те проекты, «про которые-мы-ничего-не знаем» - отсутствие бэкапов и требуемых документов по проектам
 - в наличии тот, которого взяли на работу вместо уволенного вчера.
 - на самом деле тот:
 - уволился пол-года назад
 - сим-карту сменил
 - месяц как форматнул старый хдд
- Клиенту рассказывают только то, что клиент хотел бы услышать
- Не могут самостоятельно создать бюджет проекта
- С момента передачи номера мобильного телефона нужного специалиста считают свою миссию выполненной



Эстетика высоких отношений в ИТ (магический треугольник 😊)



А еще

СЕБЕ

*КУШАТЬ ХОЧЕТСЯ, ШЕФ
РУГАЕТ, ЖЕНА ПИЛИТ*

КОЛЛЕГАМ

Ну придумайте, что ему можно
предложить!!!

ЗАКАЗЧИКУ

Ну купите, пожалуйста, эту
неведомую фигню, она же очень
прикольная, даже если она вам
не сильно нужна



ОН НЕ ВЫПОЛНИЛ ПЛАН
по продажам

demotivation.ru

**МОЖЕТ БЫТЬ, ВАМ ЭТО И НЕ НУЖНО?
ДАВАЙТЕ РАЗБЕРЕМСЯ.**

**ДА, НАМ ПОНЯТНА ВАША ИДЕЯ, НО
СВОЮ МЫ СЧИТАЕМ БОЛЕЕ
ПОДХОДЯЩЕЙ ДЛЯ ВАШЕГО
БИЗНЕСА, И ВОТ ПОЧЕМУ...**



Блиииин....



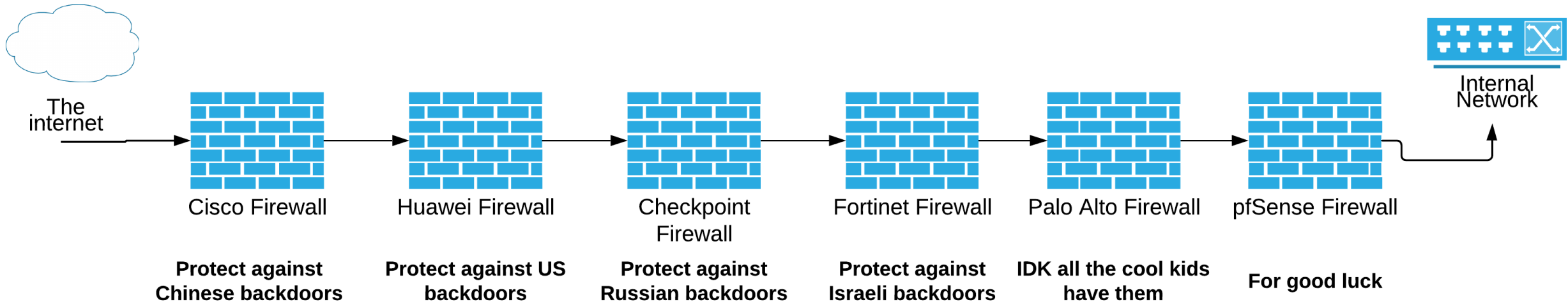
ДА, ЭТО ДОРОГО...

**ДА, ЭТО ДОРОГО, ПОТОМУ ЧТО У НАС
РАБОТАЮТ ЛУЧШИЕ НА РЫНКЕ ЛЮДИ,
ОНИ МНОГО УЧИЛИСЬ, МЫ ДОФИГА В
НИХ ВЛОЖИЛИ, ОНИ ХОТЯТ ЖИТЬ
ДОСТОЙНО И ВКЛАДЫВАТЬСЯ И ДАЛЬШЕ
В СВОЕ РАЗВИТИЕ**

Проекты внешней повестки

- Вынос / дубликация бизнеса за пределы территории
- Цифровые двойники
- Роботизация
- Защита контура SAP + токенизация
- Создание цифровых платформ и интеграция текущего ландшафта
- ЮЗЭДО + шины данных

Глобальный опыт





Ну и чего?

- Жесткая связь «продавец – BDM - архитектор – методолог», и только потом вендор
- Инвестиции в экспертизу в локальных офисах, децентрализация знаний
- Работа на долгую, коммуникация клиента с лидером направления в перспективе 3-5 лет минимум
- Best Practice 4 глобальных территорий (РК, РФ, USA/CA, ME)





