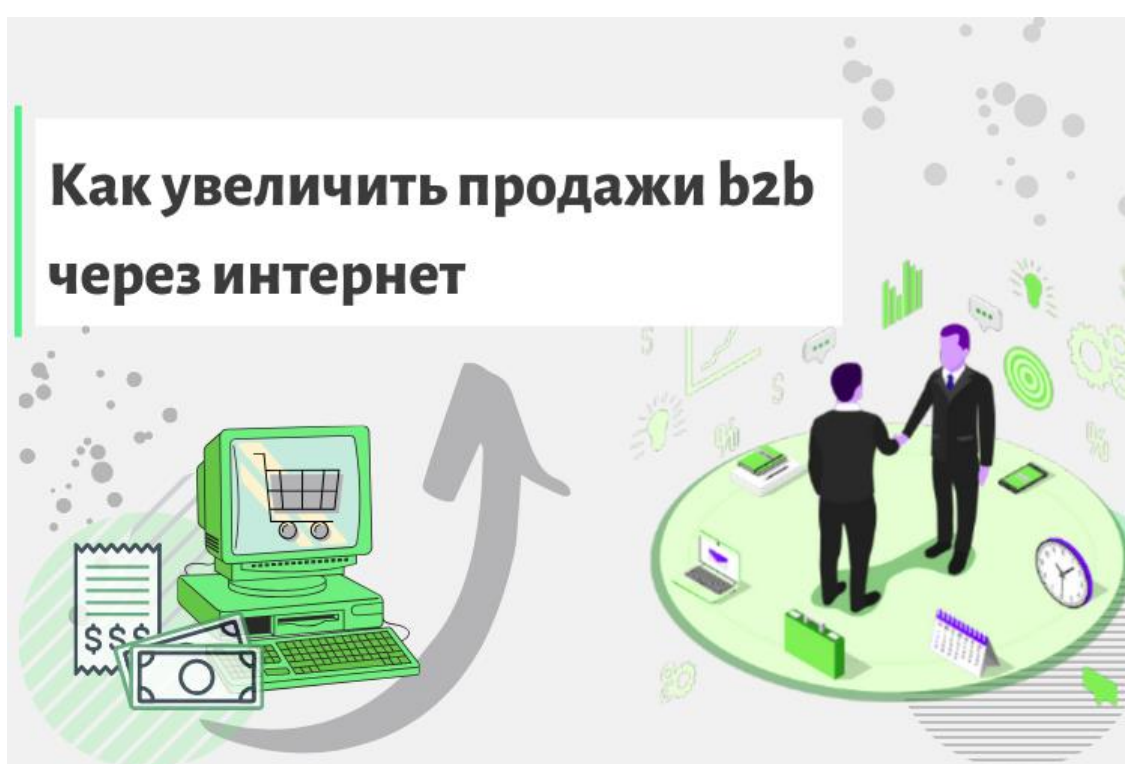


## Как увеличить b2b продажи через интернет

Почти в любом бизнесе используется несколько вариантов работы с различными группами клиентов — это покупатели, которые приобретают товары для себя и юридические лица, то есть представители бизнеса. Если у вас имеется такая группа потребителей, тогда следует четко отработать тактику общения с ними в согласовании со своим отделом продаж. Этот момент имеет очень важное значение и его следует понимать и строго учитывать. Важно изучить и понимать особенности работы с бизнес-клиентами. Следует понимать, что продажи B2B считаются определенным видом бизнеса, где предприятие, а также все его подразделения и структуры реализуют продукцию другим компаниям, которые также занимаются торговой деятельностью.



### Особенности B2B продаж

Практически все участники B2B продаж покупают и продают различную продукцию одновременно. Поэтому, отношение продавец-покупатель может испытывать определенный перекося, который направлен в сторону личностных отношений в пользу компании. В некоторых случаях, это может принести негативный эффект для предприятия. Несоответствия могут проявляться в том, что товар приобретает компания, которая платит за него деньги, но все решения по этим вопросам может принимать одно лицо, то есть наемный сотрудник. В такой ситуации могут появиться сложности, которые принято называть «откаты». Есть и другие нюансы, одними из них являются:

- Знакомства.
- Удобство работы.
- Личные амбиции и пр.

В таком случае B2B продажи при помощи использования глобальной сети интернет позволяют исключить эти проблемы, и в заметной степени увеличить количество и качество продаж компаний. Это положительно скажется на бизнесе и поможет значительно увеличить прибыль.

## Увеличение оптовых продаж

Увеличение оптовых продаж товара — это то, что поможет вашему бизнесу извлекать большую прибыль от деятельности. Эффект оптовых продаж позволит:

1. Представить товар перед новой аудиторией.
2. Увеличит общий объем продукции, что позволит уменьшать затраты на покупку.
3. Позволит работать с более крупными покупателями и производителями.

## Увеличьте охват, чтобы максимально заполнить канал продаж компании

Первоначально, что потребуется сделать — это понимать, как правильно привлекать клиентов. И не простых покупателей, а целевую аудиторию, которые смогут приобретать требуемый объем продукции. Сегодня увеличение продаж B2B интересует большое число компаний, которые желают расширить свой бизнес. Стратегии привлечения покупателей:

- Холодный звонок.
- Использование электронной почты.
- Отраслевые встречи и тематические выставки.
- Возможность отправки образцов товара.

Увеличение охвата позволит выйти на качественно новый уровень продаж B2B в интернете, что окажет позитивное влияние на количество реализованной продукции или услуг.

### Оптовые купонные предложения

Купонные сделки являются основой для розничной торговли, и это отличный способ привлечь новых клиентов и выделиться особенными. Для увеличения B2B продаж в интернете необходимо работать с разными уровнями воронки продаж.

### Создайте на сайте страницу для оптовых покупателей вашей продукции

Потенциальные клиенты, которые заходят на ваш официальный сайт, не должны тратить много своего времени на поиск необходимых информационных данных.

Интернет-ресурс должен быть удобным и иметь интуитивно понятный интерфейс. Для оптовых покупателей рекомендуется сделать отдельную страницу, где указать вся требуемая для них информация. Понимая, как увеличить продажи B2B, вы сможете заметно расширить клиентскую базу и вывести свой бизнес на качественно новый уровень.

## Заключение

Увеличение продаж в B2B сегменте через интернет окажет положительное влияние на весь бизнес и значительно увеличит качество и количество продаж, а следовательно, и прибыль компании. Лучше всего проводить работы в комплексе, анализировать результаты и выстраивать оптимальные маркетинговые стратегии для эффективного продвижения своего товара, работ и услуг.

## Об авторе



- Интернет-маркетолог / E-commerce эксперт
- Консультант в ЦРПП при правительстве Санкт-Петербурга
- Внешний эксперт по онлайн программам в АО «Корпорация Развития»
- Преподаватель курсов и индивидуальных программ по онлайн маркетингу
- E-commerce бизнес-тренер в федеральных и международных компаниях
- Опыт работы более 12 лет, 70+ российских и иностранных проектов
- Сертифицированный специалист по многим направлениям
- Автор статей для ведущих бизнес изданий

[Подробнее об авторе](#)

[Портфолио](#)

Закажите бесплатную [консультацию](#)

и узнайте, как продвигать ваш бизнес эффективнее.