

세일즈 방식의 기술마케팅 방법 및 사례



한국지식재산평가거래센터

김 상 범

Sales와 Marketing의 차이

Marketing : 고객 창출

Sales : 특정 고객 상대

기술거래의 특징 (마케팅과 세일즈 관점에서..)

- 관계 Biz.
- Biz. 특징 상 보험, 자동차 Sales, 다단계 마케팅과 유사

세일즈맨들은 어떤 것을 배울까?

세일즈 현장 노하우

Sales Process Overview

Sales Training Team

Sales Skill의 정의

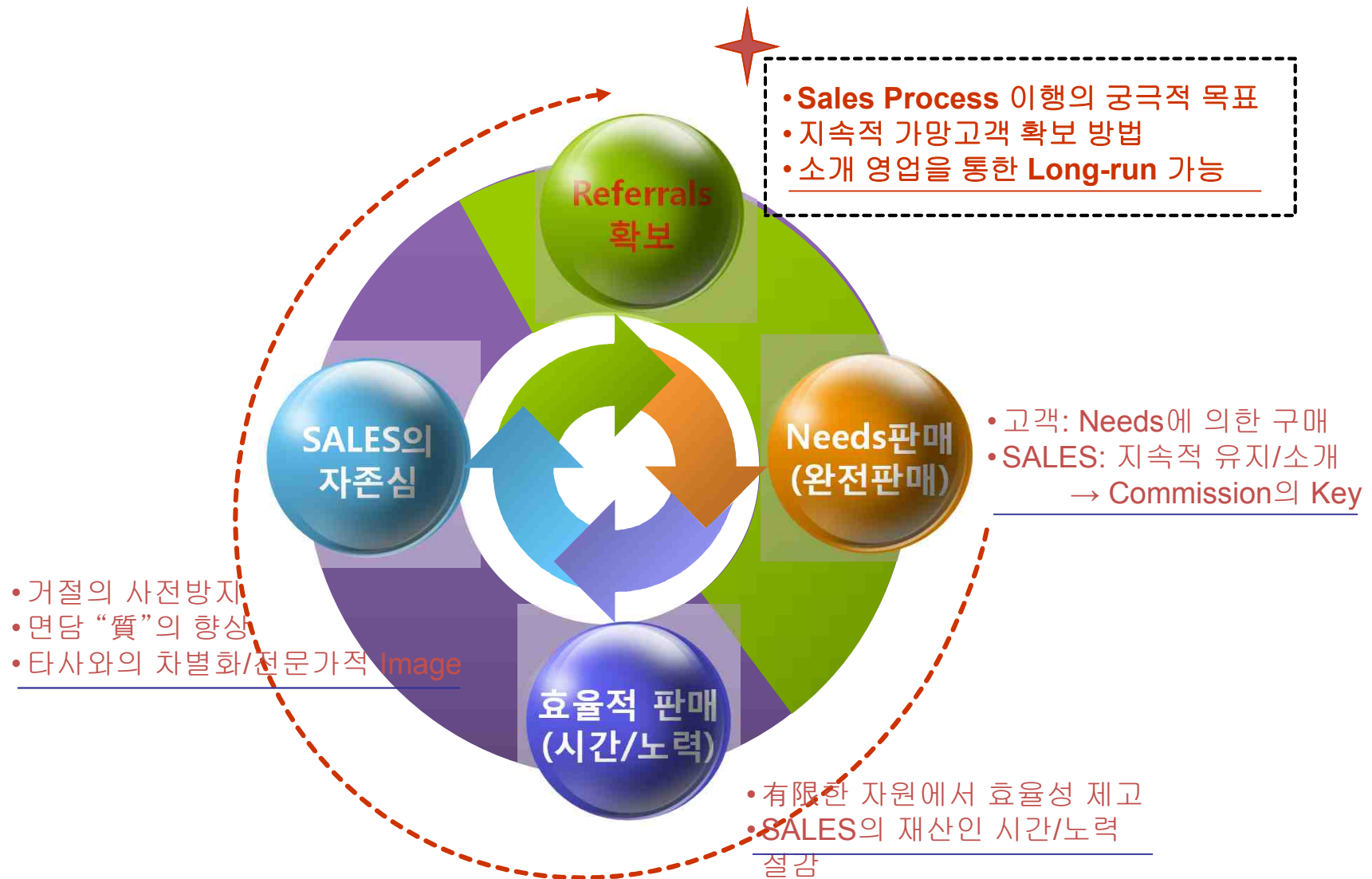
SALES의 Sales Skill이란?

고객의 Needs를 파악

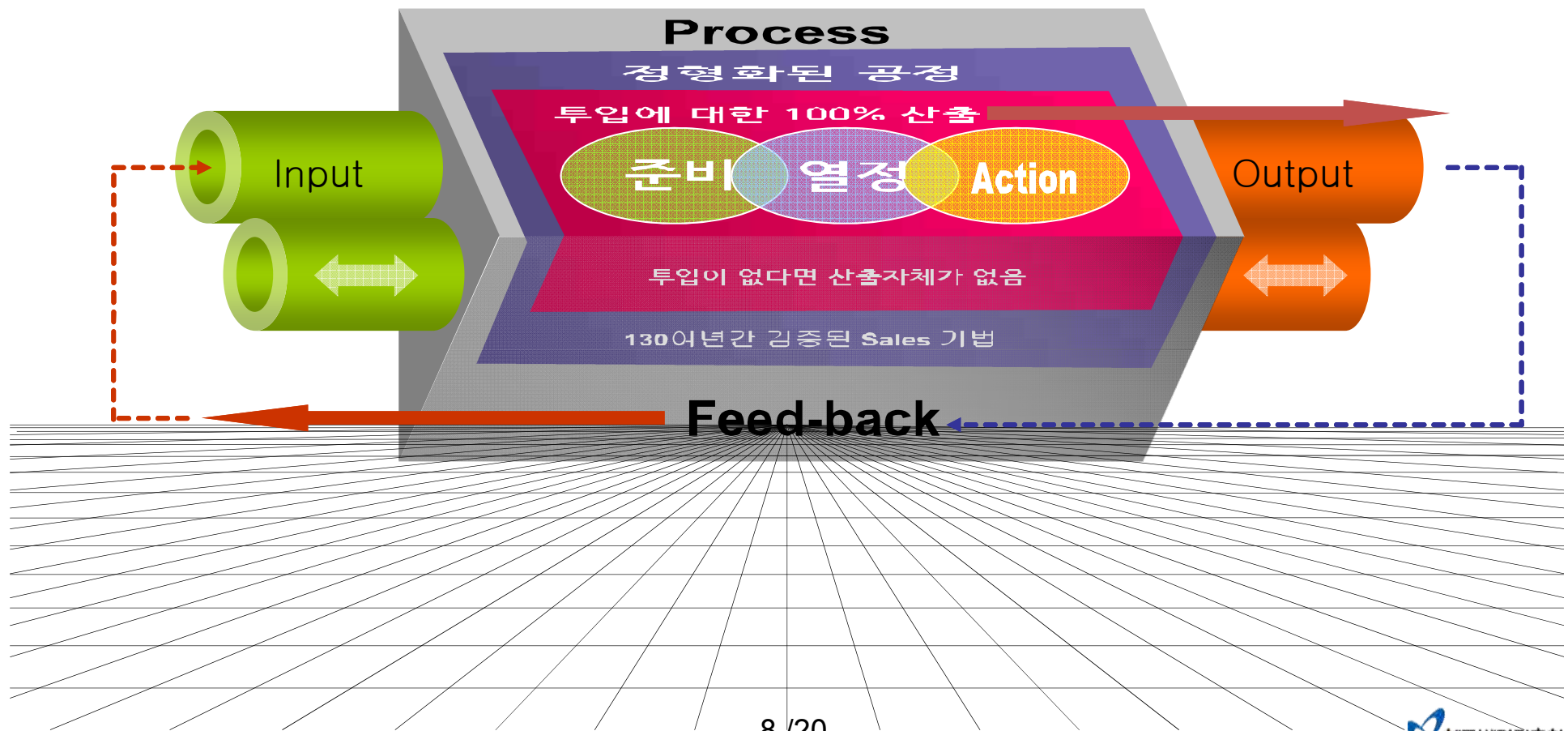
Needs를 만족시키는 방법 강구

효과적인 방법으로 제시하는 능력

Sales Process의 정의



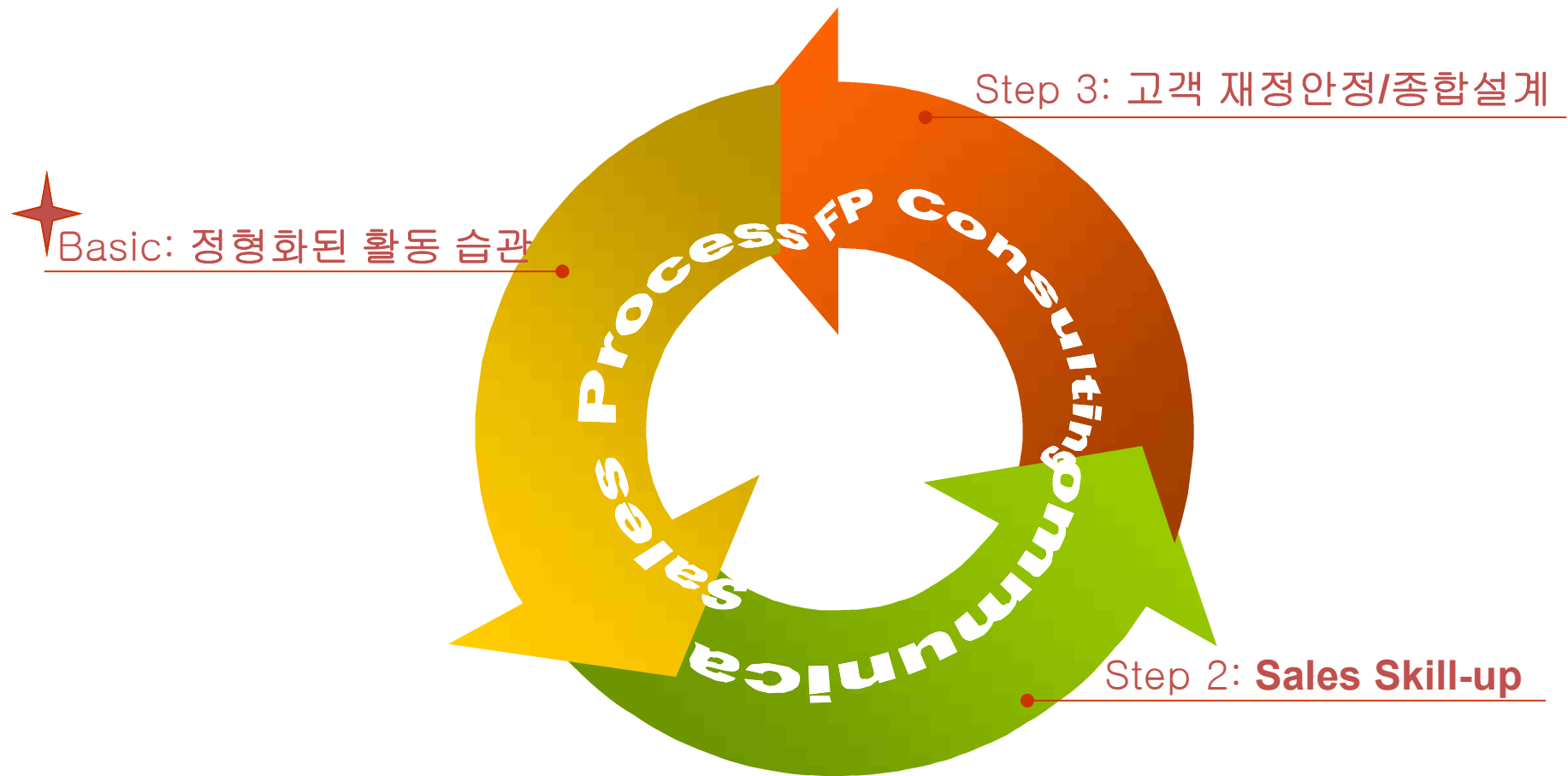
Sales Process의 기본 Concept



Sales Process 수행의 3요소



Sales의 핵심 3요소



7Step, Sales Process – “성공의 방법론”

- 130여년간 증명되어 온 실전 Sales Process
- 전문가로 양성하기 위한 Quality 높은 Training Program
- 이상적 Marketing 이론과 실제 SALES의 경험을 토대로 만들어진 최상의 육성 Training Program



7Step, Sales Process – “7 Step”



Referral (소개 확보)

Policy Delivery (증권 전달)

PC (Solution 제시 & 보장Plan의 결정)

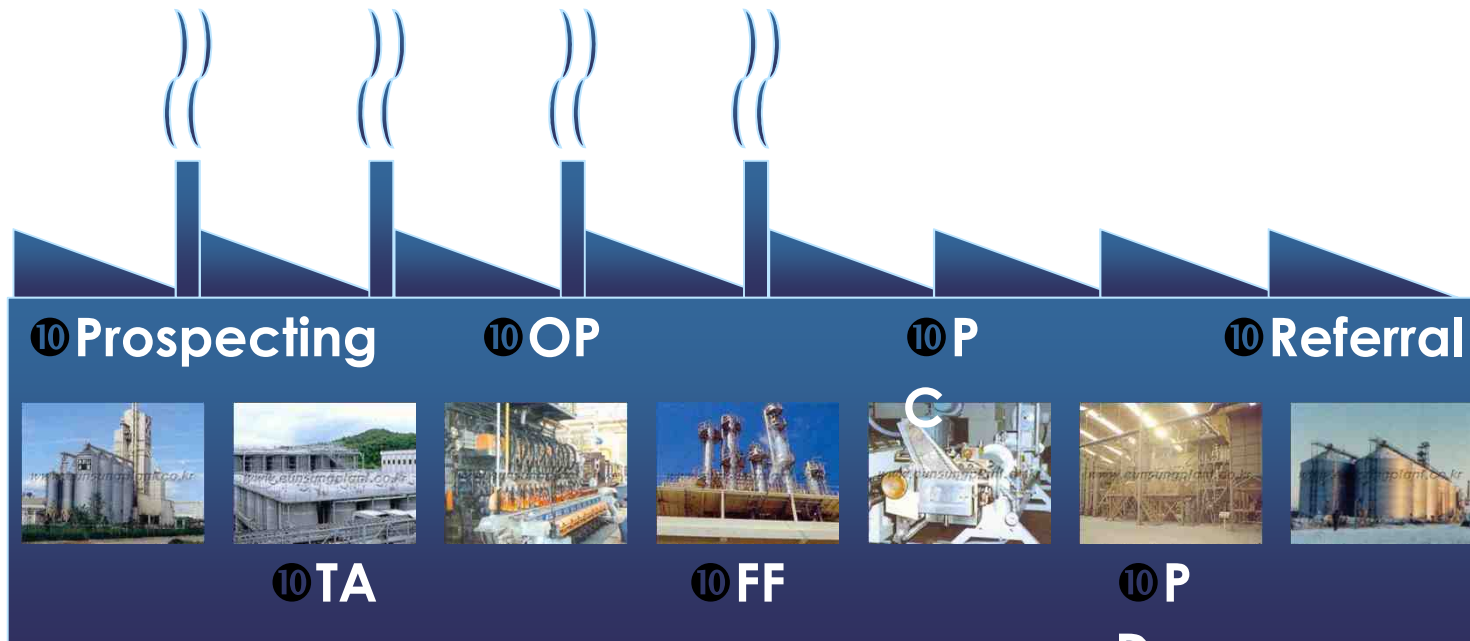
Fact Finding (정보 수집)

Opener (초회 면담)

Telephone Approach (전화면담약속)

Prospecting (가망고객 발굴)

7Step, Sales Process – “공장에 비유한 Sales Process”

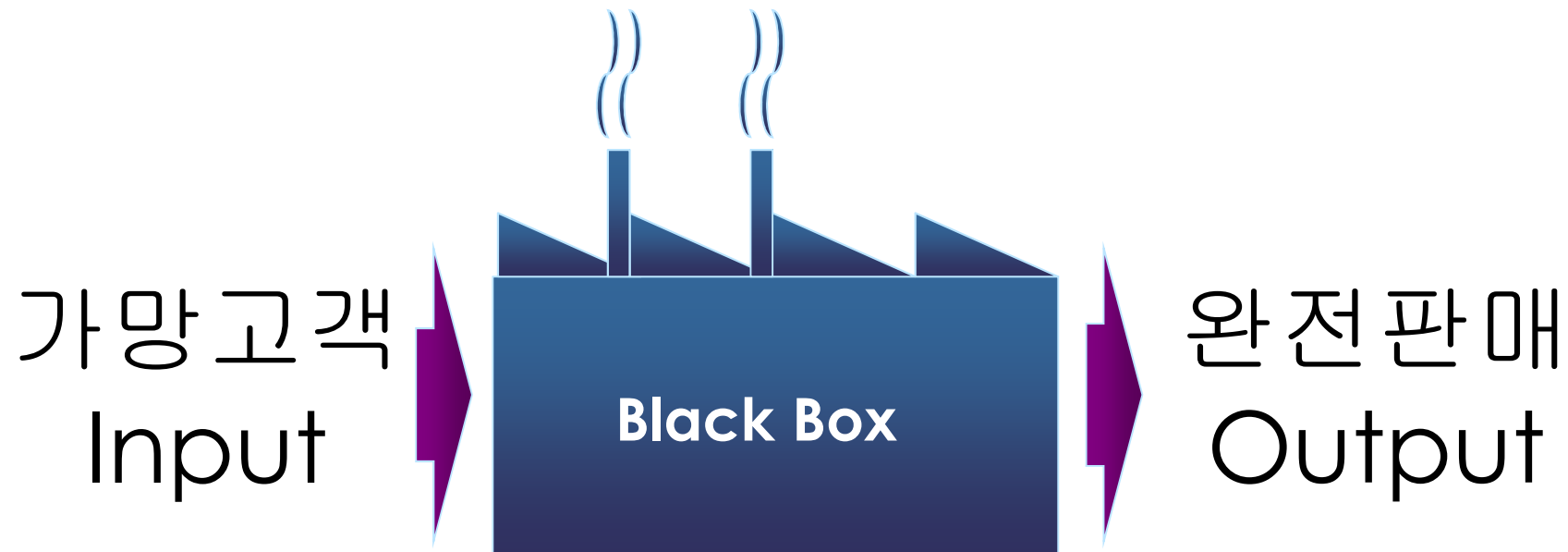


- 완제품이 생산되기 위해서는 반드시 정형화된 공정을 거쳐야만 함.
또한 쉼 공정에서의 완성도가 중요하며, 일부 공정에서 불량이 발생된다면
기대하는 완제품 생산은 불가함.

7Step, Sales Process – “반도체제조 공정도의 사례”



7Step, Sales Process – “Sales Process = Black Box!”



- . **Process**란 공학용어다 : 투입대비 산출의 역학관계이며 효율성 제고의 방안이다.
- . **S/P (Sales Process)**는 **Black Box**다 : 공정의 실제 진행을 파악하기가 매우 어렵다
- . **S/P**는 예측기가 필요하다 : 공정 완성율을 높이기 위해 공정 중간중간 예측기로 판단해야 한다.
- . 완제품은 쏠 공정의 완성도에 의해 결정된다 : 어느 한 부분이 좋다고 완제품이 되는 것이 아니다.
- . 전반부의 공정이 상대적으로 중요하다 : S/P앞 공정에서 대량 불량을 낸다면 S/P는 망가진다.
- . **Structured Sales Process**는 좋은 소개를 낳는다 : **Magic Cycle**의 실현

일만 시간의 법칙

어느 세일즈 왕의 성공 비결

- 250명의 법칙

- 특징

- 1) 상품의 질이 아닌 소비자와의 관계의 질을 중요시 한다

- 2) 시장 점유율 보다는 고객 점유율을 중요시 한다

- 3) 기업과 소비자 간의 쌍방향 커뮤니케이션을 중요시 한다

- 1대6의 법칙

* 새로운 고객을 끌어들이는데 드는 비용이 평균 120달러가 든다면 기존 고객을 행복하게 해주는데 드는 비용은 20달러밖에 들지 않는다

- 한 사람의 고객 뒤에는 250명의 잠재고객이 있다

- 최상의 마케팅은 마케터에 의해 수행되는 것이 아니라 자신의 고객들에 의해 수행되는 것

- 무엇을 팔 것인가를 고민하기
 - 내 고객이 누구이고 무엇을 원하는지 고민하기
-
- 1) 소비자의 '기대수준'을 잘 이해하는 것이 필요
 - 2) 정교한 '고객 데이터베이스'를 구축하여 운영
 - 3) 실질적인 'CRM(고객관계관리)' 프로그램의 운영



입소문



모멘텀 효과

- 마케팅 활동에 의존하지 않고 스스로 팔리게 하는 힘을 가지도록 하는 전략



COPYCAT

카피캣의 어원은 확실치 않다. 16세기 영국에서 경멸적인 사람을 지칭한 고양이(cat)라는 단어에 훗날 복사(copy)한다는 의미가 더해져 모방자를 지칭하게 됐다는 설이 있다.

또 새끼 고양이가 어미의 사냥하는 모습을 그대로 흉내 내면서 생존기술을 익히는 모습에서 나왔을 것이라는 해석도 있다.

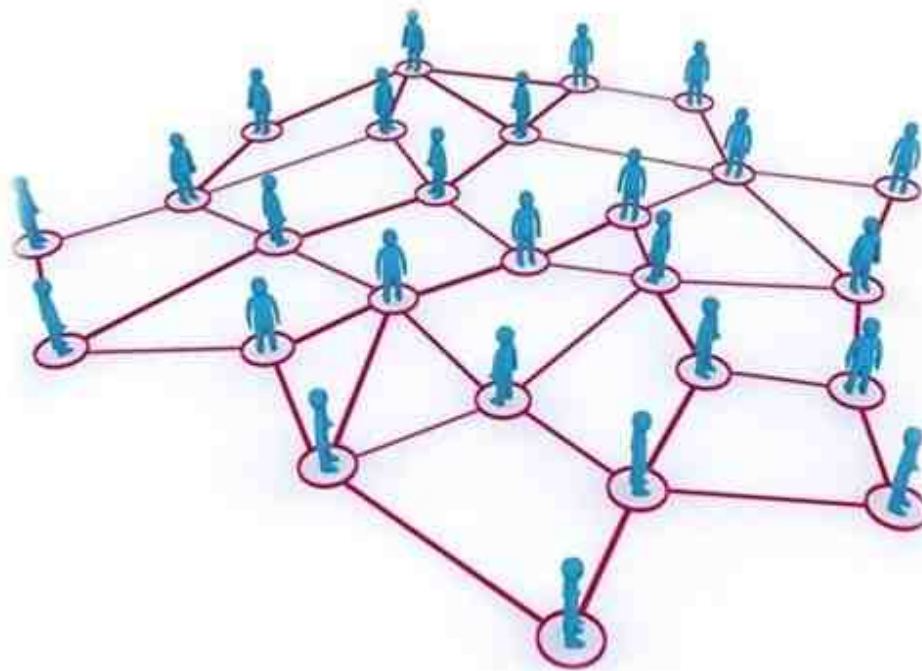
어쨌든 19세기에 처음 등장한 이 단어는 모방범죄(copycat crime)나 모방자살(copycat suicide) 같은 식으로 많이 쓰였다.

김창우 중앙SUNDAY 기자

COPYCAT Marketing

- 모방을 통하여 富에 도달하는 방법 (버크 헤지스)

* 나를 위해 일해줄 사업자들을 모으는 것, 그리고 그들또한 그들을 위해 일해줄 사업자들을 모으는 것



Sales에서 배우는 기술마케팅

- 1) 보험세일즈에서 철저한 고객 분석을 배우다
- 2) 자동차 세일즈에서 "일만 시간의 법칙"을 배우다
- 3) 단골집에서 "250명의 법칙"을 배우다
- 4) 네트워크 마케팅에서 COPYCAT을 배우다