

**Кризис проверяет
не охваты.
Он проверяет, за что
вы отвечаете**



Да, я из B2C



**Разница между B2C и B2B не в подходе. Она в скорости и длине сделки.
Подход один: маркетинг отвечает за деньги.**

Маркетинг не для продаж.

Маркетинг вместе с продажами.

Пока маркетинг меряет свою активность отдельно, а выручку считают продажи, он остаётся статьёй расходов. Такую статью режут первой.

Маркетинг и есть про продажи. Значит и результат общий, и число одно на всех.

Что значит владеть результатом



От «сколько я сделал» к «сколько компания заработала»



От исполнения задач к решениям, куда идут деньги



От «докажи, что не зря» к «я решаю, где деньги работают»

Соцсети из расходов в выручку

2 млн → 170 млн

В месяц

Сработало не потому что маркетинг придумал креатив. А потому что сел рядом с коммерцией и связал предложение с выручкой. Вместе.

Переброс бюджета, который поменял прибыль

треть бюджета → 3%

+200 млн выручки

Дело не в том, что раньше считали неправильно. А в том, что начали честно считать другое: не активность канала, а его вклад в прибыль.

Изменился не ум. Изменился подход.

Подход, а не заявки

В длинной сделке нельзя честно привязать заявку к выручке через год. Поэтому вопрос не «сколько заявок дал маркетинг», а «сдвинул ли маркетинг сделку».

Это не про новые приёмы продаж. Это про то, за что маркетинг соглашается отвечать. За общий результат, а не за свою табличку.

B2B забывает про бренд. Зря.

Когда покупают на доверии, известное имя сокращает сделку и поднимает долю выигранных.

**Метрика бренда здесь не узнаваемость.
Метрика это на сколько короче стала сделка.**

Маркетинг это часть продукта, а не витрина к нему



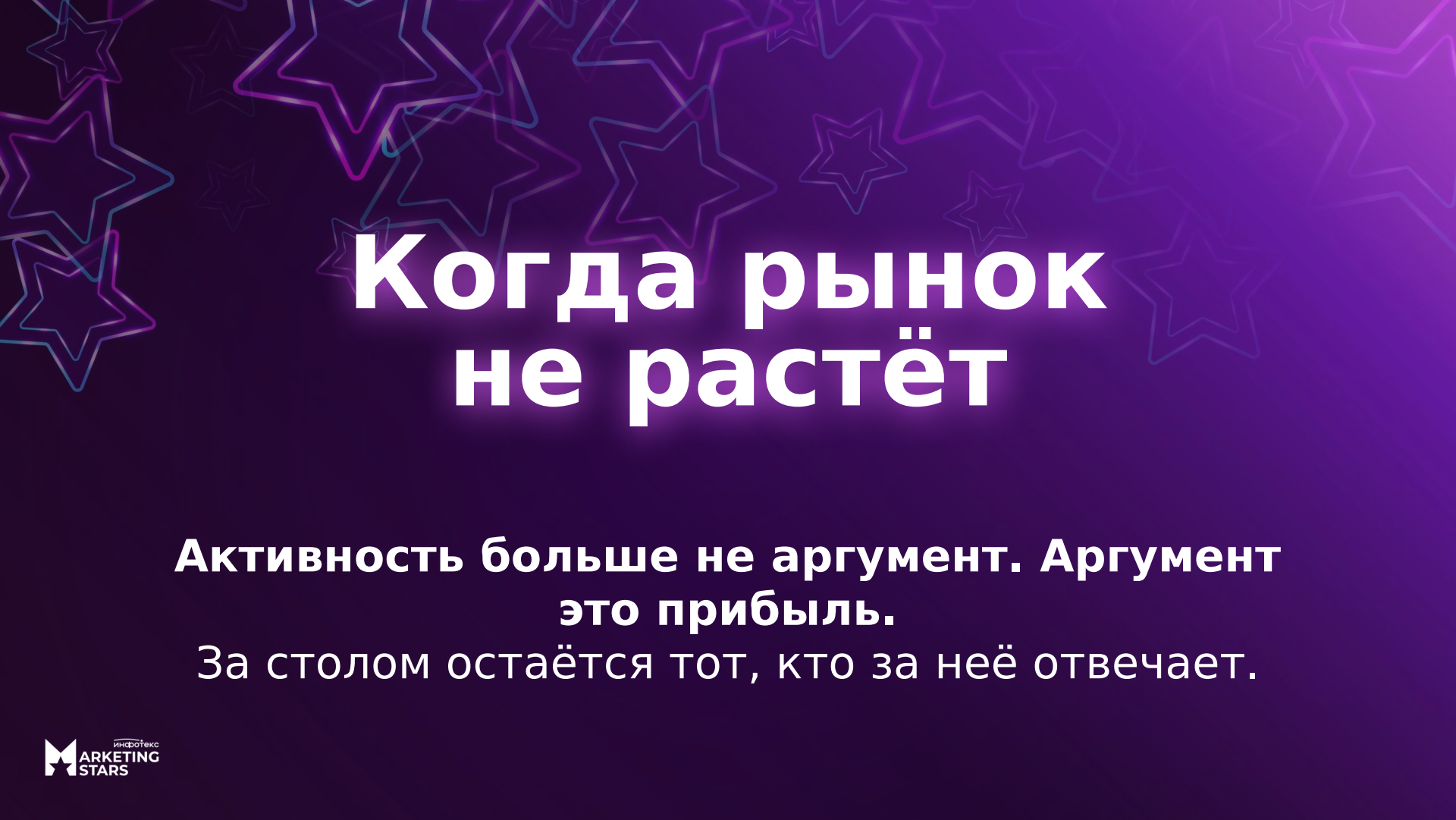
Один стол с коммерцией, продуктом и финансами



Один язык на всех: деньги и выручка



Одна ответственность не за бюджет, а за прибыль



Когда рынок не растёт

**Активность больше не аргумент. Аргумент
это прибыль.**

За столом остаётся тот, кто за неё отвечает.

**Отвечаете за охваты,
вы статья расходов.
Отвечаете за прибыль,
вы часть бизнеса.**



**Спасибо
за
внимание!**

Борис Базанов
@bbazanov