

ТРИ ТИПА ПОКУПАТЕЛЕЙ В В2В-СДЕЛКАХ В IT-ОТРАСЛИ И КАК С НИМИ РАБОТАТЬ



Тип покупателя	Должность	Мотивация	Страхи	Эффективные форматы контента	Каналы и точки контакта
Технический	СТО, CIO, CISO, архитекторы систем	Надежность, совместимость продукта с инфраструктурой, соответствие стандартам безопасности	Сбои, «ломание» процессов, продукт потребует больше ресурсов, создаст узкие места	Документация, PoC, демо, технические white papers, вебинары с инженерами	Хабр, CNews, Tadvisee, профильные Telegram-каналы, митапы и конференции
Экономический	CEO, CFO, акционеры, инвесторы	Расчет ROI, прогноз TCO, аналитика до и после.	Переплата, потеря денег/времени/ресурсов, проекты без результата	ROI-калькуляторы, TCO-прогнозы, кейсы с цифрами, аналитика, презентации	Forbes, РБК, отчеты Gartner, бизнес-конференции, стратегические обзоры
Конечный эксплуатант	Сотрудники, работающие с продуктом ежедневно (аналитики, менеджеры, специалисты поддержки)	Удобство, простота, скорость, избавление от рутины	Сложность продукта, необходимость переобучения, падение продуктивности	Чек-листы, инструкции, видеогайды, onboarding, отзывы коллег	Вебинары, обучающие платформы, Telegram-чаты с поддержкой, внутренние базы знаний

Если вы хотите выстроить системную коммуникацию со всеми типами покупателей, напишите нам — разработаем для вас эффективную стратегию.

Чем еще мы готовы помочь

Комплексное продвижение сайта

Разработка стратегии, аналитика, генерация лидов через мультиканальные кампании

SEO-продвижение

Семантика, внутренняя оптимизация и рост трафика

Контент-маркетинг

Контент-стратегия под ваши цели, ведение блогов, SMM, промо-материалы

Разработка сайтов с учетом UX

Сайты и лендинги под ключ, UI/UX-дизайн, UX-аудиты и исследования

Свяжитесь с нами:

8 800 775-16-41

mail@texterra.ru

 Telegram



 WhatsApp

