



команда роста на аутсорсе  
для системного улучшения ключевых метрик

## Шаблон «Взаимный план действий» для сложных B2B-сделок

Интерактивный инструмент для совместного с клиентом планирования и закрытия сделок

Этот шаблон предназначен для повышения прозрачности и согласования ожиданий в сложных B2B-сделках. Он превращает процесс продажи в партнерский проект, где обе стороны совместно определяют шаги, ответственных и сроки для достижения общей цели.

Использование такого плана может помочь устранить неопределенность и снизить риски срыва на финальных этапах, что особенно важно, учитывая, что до 80% B2B-покупателей отказываются от сделки из-за слишком агрессивного подхода продавца (Reddit).

Используйте этот шаблон, чтобы:

- Четко определить путь от первого контакта до закрытия сделки.
- Согласовать ожидания и обязательства с клиентом.
- Ускорить процесс принятия решений и снизить количество срывов.
- Повысить доверие и укрепить партнерские отношения.

### 1. Название сделки и участники

Название сделки/проекта	[Введите название сделки/проекта]
Ответственный со стороны продавца	Имя, Должность
Ответственный со стороны клиента	Имя, Должность

### 2. Цель сотрудничества

[Краткое описание общей цели, которую преследуют обе стороны. Например: «Внедрение CRM для автоматизации отдела продаж и повышения конверсии на 15% в течение 6 месяцев»]

### 3. Ключевые этапы и действия

Таблица не помещается на страницу PDF — она содержит слишком много столбцов. Полная таблица доступна для скачивания в файле Excel, который прилагается к этому материалу.

### 4. Критерии принятия решения клиента

- Соответствие бюджету  
Например: 'Не превышать 500 000 руб.'
- Сроки внедрения/поставки  
Например: 'Запуск системы до 1 сентября'
- Интеграция с существующими системами  
Например: 'Полная совместимость с 1С:Предприятие'
- Функциональные требования  
Например: 'Наличие модуля аналитики продаж'
- Уровень поддержки и обучения  
Например: '24/7 поддержка, 3 дня обучения для 10 сотрудников'
- Окупаемость инвестиций (ROI)  
Например: 'Прогнозируемый ROI не менее 20% в первый год'

## 5. Следующие шаги и договоренности

[Свободное поле для фиксации дополнительных договоренностей, например: 'Продавец подготовит сравнительную таблицу решений до 15.03.2024. Клиент организует встречу с IT-отделом для обсуждения технических деталей до 20.03.2024.']

## 6. Подписи сторон

От Продавца

\_\_\_\_\_  
[Имя, Должность, Дата]

От Клиента

\_\_\_\_\_  
[Имя, Должность, Дата]

# Больше интересного в нашем блоге

развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями



Получить пользу

