

ДМИТРИЙ ЧЕРЕДНИК

- собственник компании SalesUp Consult, по мнению Forbes и РБК - одна из самых эффективных консалтинговых компаний России
- к.э.н., преподаватель на MBA Маркетинг и Продажи в Плехановском университете, МГУ, Сколково
- трежер и коуч в бизнес-акселераторах PepsiCo, IKEA, MeGA и инвестфондов: ФРИИ, Skolkovo, Global Venture Alliance
- эксперт по управлению продажами со стажем более 20 лет
- автор публикаций в изданиях Секрет Фирмы, Генеральный директор, Коммерческий директор, Executive.ru, РБК, Forbes, Psychologies

Мы увеличиваем
продажи
Мы отвечаем за
результат



Кратный рост прибыли за счёт системного подхода к менеджменту в продажах.



ПОДАРОК

Книга Методичка Гид
по
увеличению продаж



МЫ
ПРОДАЁМ

VS

У НАС
ПОКУПАЮТ



5
версий



Твой бизнес В



Лидогенерация (англ. Lead generation)

Маркетинговая тактика,
направленная на поиск
потенциальных клиентов
с определёнными
контактными данными.

Ростовая кукла с флаерами или
«пробником»
«Маркетинг слухов»



Конверсия

Отношение числа посетителей
(тех, до кого было касание)
к тем, кто совершил покупку

...при первой покупке.
Определение причины запроса.





Средний чек

Это товарооборот в денежном выражении, приведённый к количеству чеков за определённый период.

Сумма всех совершенных клиентами покупок за определённый период времени, делённая на количество чеков за тот же период

Частота покупок (Purchase frequency)

Показатель системы продаж.
Это среднее количество покупок
на одного клиента за период.



Маржа

(маржинальность, Margin)

Процент, который составляет чистая прибыль в общей стоимости товара или услуги.



Задача 1

Сколько будет зарабатывать ваш бизнес, если:

Лидогенерация в месяц	10 000 лидов
Конверсия	10%
Средний чек	10 000 руб.
Частота покупок	2 раза
Маржинальность	50%



3 одинаковых
версии

10 000 000
рублей



На что из этого
ТЫ МОЖЕШЬ
ПОВЛИЯТЬ?

Каналы
лидогенерации?

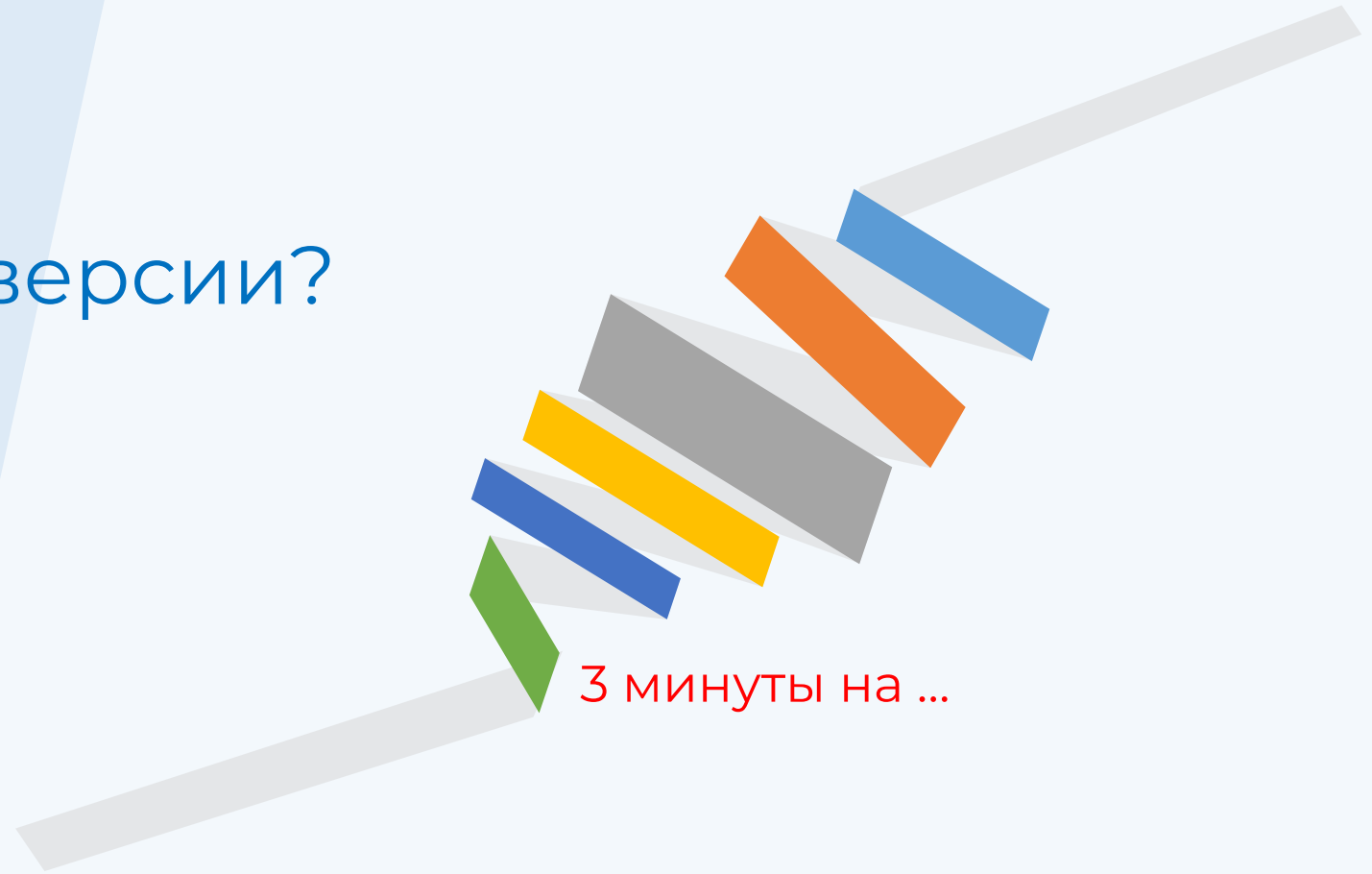


3 минуты на ...

Каналы лидогенерации

1. Различные торговые выставки и презентации — около 41% лидов отличного качества;
2. Реферальный маркетинг — около 36% лидов отличного качества;
3. Внутренний email-маркетинг (своими силами) — около 32% лидов отличного качества;
4. Ретаргетинг — около 30% лидов отличного качества;
5. Телемаркетинг/«холодные» звонки — около 25% лидов отличного качества;
6. Поисковая оптимизация — около 25% лидов отличного качества;
7. Органический поиск — около 25% заявок отличного качества;
8. Вебинары, проводимые сторонними компаниями — около 23% лидов отличного качества;
9. Реклама в социальных сетях — около 23% лидов отличного качества;
10. Email-маркетинг, организованный сторонними компаниями — около 22% лидов отличного качества;
11. Лидогенерация через сторонние компании — около 22% лидов отличного качества;
12. Реклама в СМИ (печатные издания, радио и телевидение) — около 21% лидов отличного качества;
13. Социальные сети (не реклама) — около 20% лидов отличного качества;
14. Целевые email-рассылки — около 17% лидов отличного качества;
15. Медийная реклама — около 15% лидов отличного качества.

Инструменты увеличения конверсии?



3 минуты на ...

Инструменты увеличения конверсии

- Доступность и скорость работы сайта
- Качество контента
- Ценовая политика магазина
- Ассортимент товара
- Работа продавцов-консультантов (call-центра)
- УТП
- Знание продукта своего
- Знание продуктов конкурентов
- Акции



Инструменты повышения среднего чека?



3 минуты на ...

Инструменты повышения среднего чека

- Обучение продавцов
- Обучать продавцов продажам дорогостоящего товара
- Скрипты
- Работа с сегментацией клиентов и работой с их мотиваторами
- Работа с системой мотивации менеджеров
- Разработка акций
- Продажа большого количества позиций
- Создание и продажа комплектов
- KPI менеджерам
- Окружение клиента заботой



Инструменты повышения частоты покупок?



3 минуты на

...

Инструменты повышения частоты покупок

- CRM
- Работа с повышением лояльности клиентов
- Работа с существующими клиентами
- KPI менеджерам
- Акции
- Работа с «новыми коллекциями» предложений



Инструменты повышения маржинальности?



3 минуты на ...

Инструменты повышения маржинальности

- увеличение цены
- способ-наценка за срочность
- «Экспертность»
- наценка за индивидуальность
- «Новая цена»
- продажа товара комплектами
- наличие
- сервис
- рекомендации лидеров мнений



Цели по SMART



Каждый показатель увеличим на ...

всего на 20%

Chicken stir-fry

 Моя краткосрочная цель

 Имя : _____

 Дата начала: _____

 Дата окончания: _____

 Моя SMART цель: (S-конкретная M-измерима A-достижима R-релевантная T-огр. По времени)

 ПЛАНИРОВАНИЕ. Какие мои шаги (задания, которые я буду выполнять)

 РЕСУРСЫ. Что мне поможет?

 КРИТЕРИИ УСПЕХА. Как я узнаю, что я достиг свою цель?

 Ежедневная проверка : оценивай себя по 4-х бальной шкале каждый день

Усилия, которые я приложил	Достижение цели
4- работал как никогда	4- цель достигнута
3- выполнял задания	3- хороший прогресс
2- практически выполнил задание	2- частичный прогресс
1-практически не приступал к заданию	1- незначительный прогресс
0-не приступал к заданию	0- прогресса нет

Первая неделя

Понедельник

Вторник

Среда

Четверг

Пят

S

Specific

КОНКРЕТНЫЕ

Вместо обычного «хочу то-то» прописывайте конечный результат цели со всеми деталями.

M

Measurable

ИЗМЕРИМЫЕ

Используйте цифры или другие точные данные, чтобы сделать цель измеримой для оценки результата.

A

Attainable

ДОСТИЖИМЫЕ

Ставьте задачи, которые вам по силам. Не задирайте планку слишком высоко.

R

Relevant

ЗНАЧИМЫЕ

Спросите себя: «Зачем мне это?» Может, цель нужно переформулировать или она вообще лишняя.

T

Timebound

С ЧЕТКИМИ СРОКАМИ

Ставьте срок, к которому вы планируете достичь цели. Это стимулирует и не дает расслабиться.

Задача 1

Сколько будет зарабатывать ваш бизнес, если:

Лидогенерация в месяц	10 000 лидов
Конверсия	10%
Средний чек	10 000 руб.
Частота покупок	2 раза
Маржинальность	50%



3 одинаковых
версии

Задача 2

Сколько будет зарабатывать ваш бизнес, если:

Лидогенерация в месяц	12 000 лидов
Конверсия	12%
Средний чек	12 000 руб.
Частота покупок	2,4 раза
Маржинальность	60%



3 одинаковых
версии

Реальный Результат P²

Стало
24 883 200
рублей



Было 10 000 000 рублей

Мы увеличили прибыль в **2,5 раза!**



ВЫСОКИХ ПРОДАЖ!

Увеличиваем прибыль отдела продаж!

Строим эффективные отделы продаж!

Аудит отдела продаж!

отдел продаж
на
аутсорсинге

ОПЛАТА ЗА РЕЗУЛЬТАТ

- средний чек выше 100 000 рублей
- длина сделки до 3х месяцев
- продажи в 2019 более 100 млн рублей

Дмитрий ЧЕРЕДНИК

8 915 359 58 58

