

БІЗНЕС МОЛОДІСТЬ

bmukraine.com.ua

facebook.com/biznes.molodost.ua

vk.com/bmukraine

Евгений Василенко - facebook.com/evgeniy.vasylenko

Александр Компанец - facebook.com/kompanets924

68 эффективных действий

Мы подготовили для Вас список из 68 самых важных, идеальных действий, которые приведут к увеличению результата. Того результата, к которому вы стремитесь. Только на закрытых встречах мы рассказывали об этих действиях. Никогда и никуда не выкладывали этот список. Воспользуйтесь этим списком и получите карту действий на ближайшие 3 года.

Начните делать

Действуйте, иначе ничего не получится.

Используйте все свои личные контакты

Спросите у людей интересно ли им это.

Сделайте декомпозицию

Считайте всё исходя из вашей цели.

**Составьте интересное
предложение и разошлите
его**

Предложение, от которого глупо отказаться.

Попытайтесь продать

Идею, стартап, товар или вашу услугу.

Научитесь продавать без скидки

Ведь скидка существенно уменьшает ваш заработок.

Попытайтесь вернуть клиентов

Речь о тех, кто от вас ушёл по каким-либо причинам.

Срочно запустите Инстаграмм

Срочно запустите Фейсбук

Сделайте лендинг

Желательно самому в этом разобраться.

Запустите контекстную рекламу

В Google и Yandex.

Поднимите конверсию

На основании анализа А/Б тестирования всех элементов лендинга.

Добавьте онлайн- консультант или SaaS-сервис

На лендинг для минимизирования потери клиентов.

Обязательно внедрите системы аналитики

Все, которые возможны, либо удобны для вас.

Обязательно собирайте ОТЗЫВЫ ВАШИХ КЛИЕНТОВ

**Проводите опросы, обзвоны после продаж или
выполнения услуг.**

Ищите самых лояльным клиентов

Они помогут вам увеличить продажи разными способами.

Обязательно внедряйте реферальные хвосты

Это нужно для анализа источников трафика.

Боритесь за минимальное время отклика на заявку

Сможете больше продавать.

Обязательно считайте количество потерянных вызовов и заявок

А ведь там, возможно, были ваши деньги.

Всегда просматривайте папку СПАМ

Иногда там бывают полезные письма.

Всегда тестируйте разные формы захвата на лендинге

Выберите лучшие, применяйте их.

Всегда просматривайте и анализируйте посещения лендинга в веб-визоре

Просмотрите 100 посещений и сделайте выводы.

**Обязательно протестируйте
верстку лендинга на всех
браузерах, устройствах и
разрешениях**

Не забудьте мобильные устройства. Это важно.

**Всегда проверяйте лендинг
или сайт на грамматику и
пунктуацию**

Если будут ошибки, то резко упадёт конверсия.

Старайтесь записывать и прослушивать звонки

Делайте выводы. Работайте над собой.

Составьте скрипты

Запишите свои эффективные примеры переговоров.

Упакуйте и запустите акцию

Сделайте выводы после проведения хотя бы 10 разных акций.

Всегда считайте свою воронку

Иначе ведь ничего не понять.

Всегда считайте конверсию

Например из заходов в заявки.

Всегда считайте конверсию из обращений в оплаты

Это же ваши деньги.

**Очень важно понимать
конверсию из просмотров в
клики**

И конечно считайте конверсию по каналам и продуктам

Делайте анализ, работайте над улучшениями.

Обязательно считайте цикл сделки

Это временной период от первого контакта до момента оплаты.

Всегда считайте свой средний чек

Общий, по продуктам и каналам привлечения.

Всегда считайте стоимость лида

Общую, по продуктам и каналам привлечения.

Всегда найдите полную стоимость клиента

Общую, по продуктам и каналам привлечения.

Создайте для себя таблицу рекламных площадок и источников трафика

**Для анализа и оценки их эффективности. Слабые
источники удалите.**

Создавайте партнерские продажи

Продажи на партнёрских условиях.

Постарайтесь запустить **новый продукт**

Возможно из вашей товарной группы.

Определите товар-локомотив

Создавайте больше таких товаров.

Создайте разные ценовые предложения, метод вилки

Например продажи в разных комплектациях по соответственно разной цене.

Используйте допродажу сопутствующих товаров

Аксессуары, расходники, книги, мелочи.

**Всегда собирайте контакты
всех клиентов и обращений в
свою базу**

Это вас очень усилит.

Начните собирать с лояльных клиентов контакты по их рекомендациям

Используйте хорошую технику «Посоветоваться».

Поздравляйте клиентов с днем рождения и праздниками

Нужно объяснить?

Обязательно внедрите IP- телефонию

**Вам нужно знать количество потерянных заявок.
Записывать и анализировать телефонные разговоры.**

Всегда внедряйте CRM

Карточки клиентов, задачи, следующие шаги – без этого сейчас никак.

Настройте правильно на сайте «цели» и «события»

Не разберётесь сами, идите к профессионалам. Это не дорого.

Обязательно снимите продающее видео

Сегодня без видео никуда.

Разработать фирменный СТИЛЬ

Вас должны узнавать.

Старайтесь подключать продажи в кредит

Это мощный инструмент увеличения продаж.

Старайтесь получать большие скидки у поставщиков и контрагентов

Тем самым сможете увеличить ваш заработок.

Ищите лучших поставщиков по соотношению цена- качество-условия

Комментировать?

**Пробуйте снижать
себестоимость изделий за
счет собственного
производства**

Это будет вашим конкурентным преимуществом.

Снижайте стоимость доставки

Этим вы снизите себестоимость и получите выгодную позицию на рынке.

Упакуйте ваш товар или услугу во франшизу

Это уже совсем другой уровень вашего бизнеса.

Найдите бесполезные рекламные затраты

Избавьтесь от них.

**Если у вас есть бесполезные,
ненужные сотрудники, то
увольте их**

Это наш вам совет.

**Начните улыбаться и
перестаньте ныть**

Ведь все тупики только в вашей голове.

**Купите себе новую одежду и
смените имидж**

Ну, так лучше?

**А теперь выступите на
профильных выставках и
конференциях и продайте со
сцены**

Это сложно, но кто говорил что будет легко?

Соберите и разошлите пакет полезных материалов клиентам

Работает, мы знаем.

**Выделите самых важных
клиентов, поблагодарите и
уведомите о специальных
условиях для них**

Они это любят.

Делайте «полезные, непродающие» касания

Пригодятся в дальнейшем.

Собирайте отзывы и рекомендации на фирменных бланках

Можно с печатями клиентов и выкладывать везде.

**Продавайте лично с более
высоким средним чеком**

Страшно? Пустяки.

**Пропишите 100 своих личных
целей с указанием дедлайнов**

Двигайтесь к ним целеустремленно, разбив на подцели.