



molodost.bz

113 действий, которые помогут увеличить прибыль



То, что вы давно искали и наконец-то нашли. **113 идеальных решений**, взрывных советов быстрого карьерного роста или прорыва в бизнесе.

Список представляет из себя выжимку максимально эффективных способов по изменению вашего текущего положения. *Выберите любую цифру* и сделайте то, что вы откладывали или не знали.

1. Активировать свои личные контакты и продать
2. Сделать декомпозицию
3. Составить хорошее коммерческое предложение, прозвонить и разослать
4. Продать что-либо текущим клиентам
5. Продать без скидки
6. Вернуть отколовшихся клиентов
7. Запустить Instagram
8. Запустить VK или Facebook
9. Запустить контекстную рекламу
10. Сделать лендинг за свои деньги
11. Поднять конверсию за счет АБ-теста
12. Добавить онлайн-консультанта или CAllBackHunter
13. Внедрить системы аналитики (бесплатные, платные)
14. Собрать обратную связь с клиентов

15. Пройтись по 20 самым лояльным клиентам с предложением расширения сотрудничества
16. Внедрить реферальные хвосты (анализ источников)
17. Определить время отклика на заявку
18. Определить количество потерянных вызовов
19. Посмотреть папку СПАМ
20. Протестировать все формы захвата
21. Посмотреть 100 посещений на веб-визоре, написать выводы
22. Протестировать верстку на всех браузерах, устройствах и разрешениях
23. Проверить сайт и материалы на грамматику и пунктуацию
24. Прослушать звонки, сделать выводы
25. Составить скрипты, записать свои эффективные примеры звонков
26. Запустить и упаковать акцию и сделать анализ (20 штук)
27. Посчитать воронку
28. Посчитать конверсию из трафика в обращения
29. Посчитать конверсию из обращений в оплаты
30. Посчитать конверсию из просмотров в клики
31. Посчитать конверсию в разрезе по каналам и продуктам, составить отчет

32. Посчитать цикл сделки (от первого контакта до момента оплаты)
33. Посчитать средний чек (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
34. Посчитать стоимость лида (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
35. Посчитать стоимость клиента (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
36. Создать таблицу рекламных площадок и источников трафика
37. Организовать партнерские продажи
38. Запустить новый продукт
39. Запустить товар-локомотив
40. Запустить модель опций (продажи в разных комплектациях)
41. Запустить сопутствующие товары (аксессуары, расходники, мелочи)
42. Начать собирать контакты всех клиентов и обращений в базу
43. Начать собирать с клиентов контакты по рекомендациям
44. Начать поздравлять клиентов с днем рождения и праздниками
45. Внедрить IP-телефонию (видеть потери, запись и аналитика разговоров)

46. Внедрить CRM (карточки клиентов, задачи, следующие шаги)
47. Правильно настроить на сайте «цели» и «события»
48. Сделать страницу работодателя
49. Сделать страницу вакансии и видеовакансии
50. Снять продающее видео
51. Разработать фирменный стиль и брендбук
52. Подключить продажи в кредит
53. Получить скидки у поставщиков и контрагентов
54. Найти лучших поставщиков по соотношению цена-качество-условия
55. Снизить себестоимость изделий за счет производства
56. Снизить себестоимость за счет логистики
57. Упаковать франшизу
58. Определить бесполезные рекламные затраты
59. Уволить бесполезных, ненужных сотрудников (знак свыше)
60. Начать улыбаться, перестать рыдать ночами и ныть
61. Переодеться и сменить имидж
62. Устроить распродажу
63. Выступить на профильных выставках и конференциях и продать со сцены
64. Собрать пакет полезных материалов и отправить клиентам

65. Определить самых важных клиентов, поблагодарить и уведомить о VIP-обслуживании
66. Сделать «полезные, непродающие» касания
67. Собрать и упаковать 10 крутых кейсов (было-стало)
68. Собрать рекомендации на фирменных бланках с печатями и выложить
69. Пойти и продать лично с более высоким средним чеком (страшно)
70. Сегментировать базу
71. Прописать отдельные цепочки касаний по сегментам
72. Оформить выкладку
73. Внедрить план продаж
74. Устроить соревнование между менеджерами
75. Устроить соревнование между клиентами
76. Обустроить офис и входную группу
77. Провести супер-фотосессию продукции
78. Провести фотосессию офиса и сотрудников
79. Сделать крутые подарки VIP-клиентам
80. Поехать на встречи в регионы
81. Открыть доп. офисы в других городах
82. Тратить на рекламу больше
83. Добавить новые товарные позиции

84. Внедрить премиальный продукт
85. Внедрить регулярные правильные планерки и совещания
86. Прописать цели и видение компании на 1, 3 и 100 лет
87. Определить три самые приоритетные задачи на три ближайших месяца
88. Лучше определить одну задачу
89. Перестать заниматься тем, что не ведет к приоритетным задачам
90. Спросить себя, а не продаем ли мы лажу?
91. Провести юридический и финансовый аудит, определить места угрозы
92. Упаковаться с большой буквы
93. Отправить коллег в БМ
94. Написать декларацию
95. Отдохнуть
96. Определить 80% неэффективных действий и делегировать их
97. Писать свои мысли и выводы о происходящем
98. Каждый день ставить задачи на день и в конце дня отчитываться
99. Организовать внутреннее обучение по продукту и продажам

100. Организовать корпоратив за счет самих сотрудников и пригласить руководство
101. Организовать корпоративные номинации
102. Внедрить рейтинг и бонусы за первые места
103. Завести ментора для компании и для себя лично
104. Организовать корпоративную библиотеку с правильными книгами
105. Проявлять инициативу и брать ответственность
106. — Сможешь сделать? — Да! (потом думаем, как делать, и делаем лучшее, что можем)
107. Организовать зону отдыха для сотрудников
108. Организовать клиентскую зону
109. Сделать раздатку для клиентов
110. Написать 30 продающих заголовков
111. Внедрить дедлайны и прогрессирующие цены
112. Организовать выезд для клиентов
113. Организовать обучение для конкурентов

