

Как быстро увеличить продажи в малом бизнесе

5 эффективных способов

Владельцам и руководителям малого бизнеса посвящается



Валерий Дубинецкий ©2011

<http://bizconsulting.com.ua>

Об авторе

Здравствуйте!

Меня зовут **Валерий Дубинецкий**

Предприниматель, бизнес-консультант, коуч, член международной ассоциации независимых бизнес-консультантов «БизКон» (bizcon.org), специалист в области менеджмента и продаж, маркетинга, рекламы. Эксперт по увеличению продаж.

Ранее – Директор по продажам региона национальной корпорации (FMCG), являющейся лидером на рынке. В моем подчинении было семь филиалов со структурой более 100 человек.



Основатель проекта для руководителей и владельцев малого бизнеса «БизКонсалтинг» (bizconsulting.com.ua)

Окончил «Европейский Университет» по специальности менеджмент ВЭД. Прошел курс по программе «MiniMBA» от компании Финанс-Консалтинг (Москва).

Проходил обучение и тренинги у ведущих тренеров и бизнес-консультантов России и Украины: Андрея Парабеллума (infobusiness2.ru), Николая Мрочковского (ultrasales.ru), Олега Афанасьева (businessystem.com.ua), Станислава Кузавова.

Автор статей по продажам, рекламе, управлению персоналом в интернет и печатных изданиях. Основатель проекта [Блог Успеха](#).

Автор книг [12 способов увеличить продажи и прибыль в магазине одежды](#), [Путь к успеху. Семь шагов, которые должен знать каждый](#).

Автор и ведущий семинаров и тренингов, в частности:

- 15 способов увеличить продажи и прибыль в малом и среднем бизнесе
- Подбор и управление персоналом. Как мотивировать сотрудников, которыми не нужно управлять
- 10 секретов удвоения отклика от рекламы

5 способов быстро увеличить продажи в малом бизнесе

Для кого и о чём эта книга

Очень часто в бизнесе возникает необходимость быстро увеличить продажи, чтобы «закрыть» так сказать текущие вопросы, например, оплатить аренду, выплатить зарплату, рассчитаться с поставщиками...

Но где взять деньги? Можно взять кредит, а можно **увеличив продажи, получить дополнительную прибыль** и решить свои текущие вопросы.

По статистике, 9 из 10-ти новых бизнесов закрываются в первый же год. Потом еще 70-80% в последующие 5 лет. Не исключено, что ваш бизнес тоже обанкротится. Статистика не врет. И чтобы этого не допустить, и **помочь вам увеличить продажи сейчас**, была написана книга.

Книга **не** для искателей информации, ради информации, которые хотят скачать, прочитать и положить в долгий ящик. Книга - для практического применения. Бери и делай.

И если вам надоел спад продаж в бизнесе, или вы задаете вопросы:

- **Как увеличить продажи...**
- Как повысить средний чек...
- **Как сделать, что бы клиенты покупали, а не просто смотрели...**
- Как привлечь новых клиентов...

то книга именно для вас.

Возьмите и внедрите то, что здесь написано и, о волшебство, ваши продажи увеличатся.

Эти методы уже работают и доказали на ПРАКТИКЕ свою эффективность. Если вы все же решите прочитать и отложить в долгий ящик, сказав это все не для меня, обрисую вам недалекое будущее. Вы дальше будете искать информацию, а ваши продажи будут продолжать падать.

Потому, что знания без применения ни чего не стоят.

Благодарю за содействие в написании книги Евгения Ходченкова, Михаила Гаврилова, Андрея Парабеллума и Николая Мрочковского

5 способов быстро увеличить продажи

Способ №1. Продайте более дорогой товар.

Этот способ мы называем **UpSell** (апсел). Не секрет, что продать человеку, который уже покупает, в 5-7 раз легче и дешевле, нежели продавать потенциальному покупателю.

Когда потенциальный покупатель выбирает товар или услугу, и говорит, дайте мне вот это, вы **предлагаете альтернативу, лучшего качества**, с дополнительными опциями, но - **дороже**.

Пример диалога продавца с покупателем:

- Вам нравится эта рубашка?

- Да, я хочу её купить.

- Хорошо. Отличный выбор. Посмотрите еще вот на эту. Она немного дороже, всего на 300 рублей, но у неё 95% хлопка и новые перламутровые пуговицы. Кроме этого у нас сейчас действует специальное предложение от производителя данной модели. Покупая именно вот эту модель, вы получите в подарок галстук.

При таком предложении **30%-40% клиентов купит ваш товар дороже**. А вы увеличите сумму покупки и, соответственно, прибыль.



Консультируя одного клиента, который занимается продажей одежды для молодежи, я внедрил систему UpSell. Сразу после того как клиент шел в примерочную, продавец приносил две-три разные дополнительные вещи. Покупатель выходил в зал, смотрел, в зеркало и принимал решение купить. После чего продавец предлагала посмотреть еще «вот эти» (дополнительные) вещи.

В итоге мы продали больше. А наш продавец, с удивлением сказала: «это действительно работает».

Конечно же, работает. Это проверено сотни раз.

5 способов быстро увеличить продажи в малом бизнесе

Способ №2. Предложите что-то еще

Предложите сопутствующий товар или дополнение. Этот метод мы называем **CrossSell** (допродажи)

Если у вас нет в ассортименте сопутствующих товаров, вы теряете продажи. На сопутствующих товарах всегда наценки больше, чем на тех, что вы продаете как основной ассортимент.



Вы были в McDonald's?

Вспомните, как это работает.

Когда вы покупаете картошку – спрашивают: соус давать? А когда покупаете гамбургер или что-то другое, спрашивают: что пить будете?

Думаете, это они о Вас так заботятся?

Это выстроено в систему. На экране монитора высвечивается обязательный ассортимент, который необходимо предложить. Не предложат – штраф.

Однажды я рассказывал о методе допродаж моему клиенту и чтобы продолжить разговор, мы зашли в пиццерию выпить кофе. Намерение было заказать только кофе. При деловых разговорах заказывать что-то из меню и сидеть жевать выглядело бы не совсем прилично.

Мы подошли к стойке и попросили кофе. Бармен задала вопрос «Что к кофе будете?». В ответ в один голос мы сказали «ничего». Девушка за стойкой бара улыбнулась, быстро отошла в сторону и через секунду перед нами появились два стаканчика. Она сказала «Посмотрите, у нас новый вкусный десерт, хотите попробовать?».

В итоге наш чек увеличился в два раза, а кафе получило дополнительную прибыль.

Задание: Подумайте, что еще вы можете продавать дополнительно и к какому товару и активно работайте с предложением. Ваши клиенты не знают, что у вас есть в ассортименте. Расскажите им. Помогите сделать большую покупку.

5 способов быстро увеличить продажи в малом бизнесе

Способ №3 «Прямо сейчас»

Вечный вопрос: как сделать, чтобы покупали именно у нас и прямо сейчас? Во-первых, нужно понимать, когда нужен ваш товар покупателю. Это первый вопрос, от которого необходимо строить весь диалог.



Есть 4 типа клиентов, по скорости принятия решения о покупке.

1. **Вчера** (сейчас) – это самый «вкусный» тип клиентов. Нужно максимально быстро и эффективно закрывать сделку. К сожалению таких клиентов, наименьшее количество, процентов 10.
2. **Точная дата** – Они знают дату, когда будут совершать покупку и с ними нужно работать по их схеме покупки (для B2B) или за 2-3 недели до даты – проводить регулярные касания. Хотя можно конвертировать на некоторую сумму предоплаты сейчас.
3. **Не знаю, нужно подумать** – с такими клиентами работаем по принципу: максимум информации, максимум предложений с регулярными касаниями.
4. **Я только смотрю** – не предсказуемый тип клиента. Ставим в рассылку, постоянно напоминаем о себе, время от времени делаем предложения купить.

Предположим, что потенциальный покупатель хочет купить, но сомневается. И нам нужно ему продать. Ведь ради этого вы читаете книгу, не правда ли?

Сразу перейду к примеру.

Ко мне обратился владелец магазина с проблемой: «Я открыл новый магазин. Место проходное, люди заходят, меряют и... не покупают. В чем может быть проблема?».

И я дал рекомендацию: Необходимо установить ограничение по времени, количеству, чтобы покупатель не думал, а "хотел" купить сейчас и обучить продавцов.

Например: "Это последняя пара такого размера. Вся партия продана. Перед вами буквально 15 минут назад интересовались именно этим размером и просили отложить. Но если вы покупаете сейчас, я придумаю, что ему сказать. Хотите?"

"Сегодня на эту модель (случайно именно на эту) действует дополнительная скидка 10%" Вы можете сэкономить XXX рублей.

Результат не заставил себя ждать. Вот, отзыв. «Большое спасибо Валерий,... я уже попробовала первую фразу использовать и сразу получилось »

Задание. Продумайте несколько вариантов «закрытия» сделки. Расскажите, что потеряет ваш потенциальный покупатель, если не примет решение купить прямо сейчас. Установите ограничение по времени количеству.

5 способов быстро увеличить продажи в малом бизнесе

Способ №4. Разбудите спящего клиента

Большинство бизнесов работают по принципу: **продал-забыл**. Как только совершилась продажа, они думают о том, кому бы продать еще. Продолжают давать рекламу, искать новых клиентов... И, очень мало бизнесменов задумываются о том, что продать клиентам, которые уже у вас покупали во много раз легче и дешевле, чем новым.



Ведь у них уже есть опыт работы с вами, и вам нет необходимости доказывать свои достоинства и преимущества.

Осторожно! Этот способ может удвоить ваши продажи!

Именно так было у наших клиентов, внедривших этот способ. За два-три дня они сделали объем продаж, равный трем-четырем недельному объему продаж.

Прямо сейчас сделайте отчет покупок ваших клиентов за последние полгода. Сделайте это сами или поручите вашему сотруднику. Это список ваших клиентов и сумма продаж по месяцам (может быть другой период в зависимости специфики вашего бизнеса неделя, квартал, год). У вас должна получиться примерно такая таблица:

Название клиента	Месяц 1, сумма	Месяц 2, сумма	Месяц 2, сумма	Месяц 2, сумма	Месяц 2, сумма	Месяц 2, сумма
ИП Иванов И.И.	25000	35000	20000		45000	20000
ООО «Рога и копыта»	125000	100000	150000	95000		
ИП Петрова В.В.			35000	35500	2500	
ИП Сидоров С.С.				25000		

Пошаговая инструкция, что нужно сделать с этим списком ПРЯМО СЕЙЧАС:

1. Сделайте анализ данных и посмотрите, кто из ваших клиентов, ранее совершавших покупку, не сделал этого в текущем или прошлом месяце. О ком вы забыли. В нашем примере это ООО «Рога и копыта», ИП Петрова, ИП Сидоров
2. Возьмите этих клиентов на отдельный список и найдите их контакты (имя, телефон).
3. Продумайте, что именно вы можете предложить, возможно, у вас есть новинки или что-то еще, что может заинтересовать ваших покупателей и напишите это на листе бумаги.
4. Подумайте и запишите, что вы дадите дополнительно, в подарок вашему клиенту. Подарок – очень желателен. Пусть он будет небольшой, типа кубика-рубика, но соизмерим с суммой покупки.
5. Если есть трудности с подарком, продумайте дополнительные привилегии, например скидку либо дополнительный сервис, дополнительную гарантию...
6. Напишите предложение по каждому из таких клиентов на бумаге и прочитайте. Это важно! Не держать в голове, а написать.
7. Позвоните лично этим клиентам, в крайнем случае, поручите своему лучшему сотруднику и сделайте предложение.

5 способов быстро увеличить продажи в малом бизнесе

Примерный текст для звонка клиенту.

Здравствуйте, Сергей Сергеевич, это Иван Петрович, директор компании «Лучшие запчасти для автомобилей».

Звоню поинтересоваться как ваши дела... Помню, вы у нас постоянно покупали подшипники для легковых автомобилей и мой менеджер говорит, что в последнее время вы не обращались. Может вас что-то не устраивает или мы где-то допустили ошибку?

**Вы услышите много интересного. Кто-то покупает у других и забыл о вас. Кто-то предложил лучшие условия. В любом случае, если на другой стороне не будет четкого ответа, значит, что-то не так.*

*Сергей Сергеевич, у нас есть интересное предложение... (мы обновили ассортимент и сейчас у нас появились вот такие-то позиции). Кроме этого только для наших постоянных покупателей **сегодня и завтра** мы делаем специальный подарок. При покупке «вот этого» (ваше предложение) вы получите дополнительно ...(скидка, бонус). Что скажете?...*

Хорошо, с вашим менеджером сейчас свяжется наш сотрудник и выпишет счет. Хорошего дня.

Вам осталось это сделать. Не ждите лучшего момента и не откладывайте в долгий ящик. **Сделайте это ПРЯМО СЕЙЧАС.** О результатах напишите мне на vip@bizconsulting.com.ua. Буду рад вашему отзыву.

5 способов быстро увеличить продажи в малом бизнесе

Способ №5. Используйте принцип СПОД



Этот принцип **не использует 90-95% ваших конкурентов**. Точно. Возьмите любую рекламу и убедитесь сами.

Применяя принцип СПОД, **вы можете быстро увеличить число покупателей**. Этот принцип позволяет принимать решения быстро, не откладывая в долгий ящик.

Любое ваше предложение должно содержать все три элемента. Ни два и не один. Три. Это важно.

Специальное предложение – Ограничение – Действие.

Специальное предложение. Суть заключается в том, чтобы рекламировать или показывать не просто весь спектр услуг, который вы предлагаете, например «окна-двери», а специальное предложение – «Каждое второе окно со скидкой 30% + специальный подарок»

Ограничение. Чем меньше срок, тем работает лучше. Как вы думаете, в чем разница между этими двумя предложениями?:

- Только три дня, с 15 по 17 марта, каждое второе окно со скидкой 30% + специальный подарок для первых 10-ти покупателей
- Каждое второе окно со скидкой 30% + специальный подарок. Акция с 1 января по 1 июня.

Действие. Здесь нужно написать «что конкретно нужно сделать человеку, прочитавшему ваше объявление». Не нужно думать, что клиенты умные и обо всем сами догадаются. Не догадаются. Помогите им. Пишите, говорите о действии, которое необходимо вам: позвони, отправь СМС, кликни тут...

И пускай выстраивается очередь желающих купить у вас и прямо сейчас.



Задание. Прямо сейчас пересмотрите свои объявления, предложения и рекламу. Проверьте его с точки зрения наличия формулы СПОД. Измените объявление, используя принцип СПОД.

ПОДАРОК МОИМ ЧИТАТЕЛЯМ!



Благодарю, за то, что вы дочитали эту книгу до конца. Значит, вы действительно хотите увеличить продажи. Я понимаю, что все способы описать в книге невозможно. К тому же ситуация у каждого своя. На самом деле существует **более сотни способов и методов увеличения продаж**. И каждый из них нужно применять в соответствии с конкретной ситуацией в вашем бизнесе.

Как хочется, чтобы ваш бизнес был более успешным, вы получили результаты, те на которые по настоящему заслуживаете.

В качестве вознаграждения за то, что вы читаете эти строки, я предлагаю вам воспользоваться моим специальным предложением.

Сейчас. Не откладывая.

Абсолютно бесплатно я проведу персональную 30-ти минутную консультацию **по увеличению продаж вашего бизнеса**.

Вы получите рекомендации по первоочередным шагам для увеличения продаж и будете знать, что необходимо сделать прямо сейчас.

Консультация будет проходить в режиме он-лайн. Для этого вам нужно установить программу Skype (она бесплатная), а также иметь доступ к интернету, микрофон и наушники (колонки).

Чтобы получить консультацию бесплатно, прямо сейчас напишите мне письмо с темой «**Бесплатная консультация**» на адрес vip@bizconsulting.com.ua, где коротко расскажите о себе, вашем бизнесе и вопросах, которые вас интересуют, а так же укажите свой логин Skype.

В ответ на ваше письмо, я вышлю информацию по времени и дате, когда я смогу провести консультацию. Обычно на консультацию есть очередь, поэтому я не гарантирую, что это будет сегодня или завтра. Хотя возможно как раз сейчас у меня появится свободных 30 минут.

Успехов.

Валерий Дубинецкий