

# План по увеличению продаж

## Концепция работы

- Ключевые задачи
  - Привести клиента 1 раз
  - Собрать контакты
  - Привести его 3-4 раз
- Формула продаж
  - Объем продаж = Leads x Cv x \$ x # x Маржа
- Приоритет действий
  - Ценообразование
  - Средний чек
  - Работа с конверсией
  - Увеличение количества посещений
  - Увеличение числа потенциальных клиентов

## Эффективное рекламное предложение

- Писать выгоду клиенту - Зачем ему Ваш товар
- Давать специальное предложение
- Временное ограничение
  - только до ...
  - товара осталось ...
  - количество участников ограничено)
- Призыв к действию
- На рекламе необходимо давать схему проезда
- Сравнивать Ваш товар с аналогами из другого бизнеса
- Использовать рекламу как инвестицию
- Маркетинговая воронка
- Необходимо учитывать
  - Для кого сообщения
  - Содержание сообщения
  - Способ, с помощью которого передается сообщение

## Привлечь клиента 1 раз

- В предложениях писать о преимуществах по сравнению с конкурентами
- Давать гарантию
- Специальные предложения
- Делать предложения по узким нишам
- Купоны (флаеры)
  - По почтовым ящикам
  - Рядом с крупными торговыми центрами
  - В местах скопления людей
- ХАЛЯВА
  - Подарки
  - Скидки
- Использование продающих визиток
  - Специальные визитки для продавцов
  - Подари другу и получите скидку
  - Специальное предложение
  - Преимущества
- Сарафанное радио
  - Давать клиенту что-то в награду, если он приведет друга + усилить в мертвый сезон
  - Стимулировать рекомендации (подарки)
- Выставки
  - Розыгрыш призов
  - За контакты
  - Всем - приезжайте получить поощрительный приз

## Привлечь 3-4 раз

- Анкета + Дисконтная карта
- Несколько дней в неделю скидка на несколько видов товара (определяем по остаткам)
- Счастливые дни
- Дарить купоны на скидку
  - Купон на скидку 100 рублей, при следующей покупке от 1000 рублей
- Накопительные скидки - Суммирование покупок и предоставление бонуса при наступлении порога
- Необходимо превзойти ожидания покупателя
  - Давать подарки
  - Продавцам - говорить СПАСИБО
  - Если клиент тратит больше определенной суммы, то необходимо его поблагодарить
  - "Красть идеи" у других бизнесов
  - Проанализировать то, что еще у Вас нет
    - Анкета что еще клиент хочет видеть в Вашем магазине
  - Использовать подарки для постоянных клиентов
- Маркетинговый календарь

## Для сегмента B2B - 3-х ступенчатый Отдел Продаж

## Эффективная товарная матрица

- Front-end
  - Товар, который привлекает клиента (Хлеб, молоко, информационный продукт)
- Товары для допродажи
  - Дополнение к основному товару
- Товары для статуса
  - Они нужны, чтобы о Вас говорили + обычно они высокомаржинальны
- Товары бонусы
  - Купите 2 пары теплых носков и получите гольфы в подарок

## Партнерство с другими бизнесами

- Кому Вы можете предложить СВОЙ товар на продажу
- Кто ВАМ может предложить интересное дополнение вашего ассортимента
- Обмен с другой компанией флаерами или сертификатами (например прачечная, магазин одежды, обуви и т.д.)
- Делать конкретное предложение, а не просто информация
- Мотивировать партнера, показывать выгоды

## Работа с ценниками

- Размер имеет значение
- Не используйте разные шрифты и яркие цвета
- Не пишите заглавными буквами
- "Горячая зона" Специальное предложение
- Зачеркивание цены (Ваша экономия ...)
- Краткое описание товара (не техническое!!!)
- Сочетание цветов: Желтый-синий-черный
- Цена 499 рублей

## Увеличение среднего чека

- Продать более дорогой товар
  - Вместо цены показывать стоимость товара
  - Кастомизация товара
- Продать большее количество товара
  - Покупая какой-либо товар, вы предлагаете клиенту купить что-то еще по специальной цене
  - Установить порога покупки (При покупке на 1500 руб. вы получаете подарок или бонус)
  - Бесплатная доставка
  - Привлечение желаемых спутников
  - Придумать товар на сдачу
  - Фирменные деньги, купоны
- Продать сопутствующий товар
  - Для мужчин
  - Для женщин
  - Для подростков
  - Для пожилых людей
  - Делать комплекты товаров (из нескольких наименований) для разных категорий клиентов
  - Составление скриптов
  - Комбинирование основного товара с сопутствующим на витрине
  - Делать подсказки на ценниках

## Мотивация продавцов

- Поощрительные бонусы
  - Материальные
    - Деньги
    - Повышения процента от продаж
    - Фиксированная сумма денег
    - Сертификаты на посещение ...
  - Нематериальные
    - Похвала
    - Дополнительный отпуск
    - Корпоративы
    - Благодарность на собраниях
    - Открытки, подарки к празднику
- Оклад + %
- Штрафы
- Техника "Тайный покупатель"
- Командные бонусы
- Использование мотивационной доски
- Отчетность
  - Чек-лист
  - Индивидуальные план по звонкам
  - Отчет по оплатам за день/неделю/месяц
  - Количество проданных наименований
  - Анкета продавца
- Составление скриптов по продажам
  - Приветствие клиента
  - Прощание с клиентом
  - Upsell
    - Предложение более дорогого товара
    - Предложение сопутствующего товара
    - Предложение большего количества товара