

# ПИРАТСКИЙ КОНСАЛТИНГ

---

РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ

«**КОНСАЛТИНГ. План действий**»



© 2012 ИВАН ТРАПЕЗНИКОВ, СЕРГЕЙ ЯНЧЕВСКИЙ

**В РЕЗУЛЬТАТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭТОЙ ТЕТРАДИ, ВЫ СМОЖЕТЕ ПРОВЕСТИ СЕАНС «ВИРТУАЛЬНОГО КОНСАЛТИНГА» ТОМУ БИЗНЕСУ, КОТОРЫЙ ВЫ САМИ ВЫБЕРЕТЕ.**

**ВАМ БУДЕТ УДОБНЕЕ, ЕСЛИ ВЫ НАПЕЧАТАЕТЕ ЭТУ ТЕТРАДЬ ☺**

**ИНСТРУКЦИЯ:**

- 1. ВПИШИТЕ В ТЕТРАДЬ НАЗВАНИЕ БИЗНЕСА, ДЛЯ КОТОРОГО ВЫ ПОДБИРАЕТЕ ИНСТРУМЕНТЫ**
- 2. ОБВЕДИТЕ (ПОДЧЕРКНИТЕ, ВЫДЕЛИТЕ) ТЕ МЕТОДЫ, КОТОРЫЕ ВЫБРАННЫЙ ВАМИ БИЗНЕС НЕ ИСПОЛЬЗУЕТ И КОТОРЫЕ МОЖНО ВНЕДРИТЬ**
- 3. ОТВЕЬТЕ НА ВОПРОС: «НАСКОЛЬКО ВОЗРАСТЁТ ДОХОД БИЗНЕСА, ЕСЛИ Я ПОМОГУ ЕГО ВЛАДЕЛЬЦУ ВНЕДРИТЬ НЕСКОЛЬКО ИНСТРУМЕНТОВ ИЗ ПРЕДЛОЖЕННОГО ПЕРЕЧНЯ? А ЕСЛИ ВНЕДРЯТЬ 5-10 ИНСТРУМЕНТОВ КАЖДЫЙ МЕСЯЦ?»**
- 4. ОСТАВЬТЕ КОММЕНТАРИЙ (ЖЕЛАТЕЛЬНО, ВКЛЮЧИТЕ В НЕГО ОТВЕТ НА ВОПРОС ИЗ П. 3) НА СТРАНИЦЕ  
=> <http://start.pircons.ru/pc2-lc1-oldvid4-plan/>**

# Перечень возможных действий для повышения прибыли бизнеса

\_\_\_\_\_ (впишите бизнес здесь)

\_\_\_\_\_ (впишите дату)

## **Поднять цены**

- Если вы думаете, поднимать цены или не поднимать, вы уже опоздали.
- По математике, если вы поднимете цены на 10% и от вас уйдет 10% клиентов, вы будете в прибыли. Более того, от вас отвалятся самые проблемные клиенты, которые приносят меньше всего прибыли и отбирают больше всего времени.

## **Оптимизировать ценник**

- Спецпредложения
- Зачеркнутые цены (Ваша экономия ...)
- Цена 499 рублей
- Не больше 3 значимых цифр в ценнике. 49 900 лучше продает чем 48 999
- Желтые ценники ( на определенную категорию товара)
- Выделение ВИП линейки товаров и услуг, с заоблачными ценами. Найдутся те, кто купит.
- Если не продается дешево, то пусть не продается дорого.
- Линейка дорогих товаров, что бы оттенять обычные товары.
- Краткое и «вкусное» описание товара на ценнике (не техническое!)

## **Привлечь клиента ПЕРВЫЙ раз (т.е. НОВОГО клиента)**

- В предложениях писать о преимуществах по сравнению с конкурентами
- Иметь ЖИРНУЮ гарантию
- Рекламируем для НОВЫХ клиентов товары и услуги по низкой цене, по себестоимости.
- Делаем первую продажу в ноль. Зарабатываем на повторных продажах или сопутствующих товарах.
- Специальные предложения (только на этой неделе)

- Купоны (флаеры)
- По почтовым ящикам
- Расклеиваем на скотч, рядом с квартирами, в лифтах или вешаем на ручки (например доставка пиццы)
- Рядом с крупными торговыми центрами
- Там где большая проходимость людей

#### БЕСПЛАТНО

- Подарки
- Скидки
- Приглашения на специальные мероприятия
- «Подари другу и получите скидку»

#### Сарафанное радио

- Давать клиенту награду, если он приведет друга
- Стимулировать рекомендации (подарки)
- Пример: один из клиентов продал 73 дома за 5% подарок от суммы.

### **Цель: Привлечь второй, третий и четвёртый раз (после этого 80% покупателей становятся постоянными)**

- Анкета + Дисконтная карта
- Первая продажа по себестоимости, потом купон на 30% скидку, третья продажа купон на 20% скидку, четвертая продажа купон на 10% скидку. Пятая продажа по полной стоимости.
- «Седьмой бизнес-ланч бесплатно» (выдаем карточку – визитку в обмен на контакты и после каждого бизнес-ланча маленькую наклейку на карточку (или ставим свой штамп на карточку).
- Регулярная распродажа остатков по текущим клиентам.
- «Счастливые дни».

#### Купоны на скидку

- Купил на 1000 рублей, получи купон 100 рублей на следующую покупку.
- При любой покупке давать купон на 100 рублей, при следующей покупке на 1000 рублей.
- Накопительные скидки –

#### ВАУ Фактор - превзойти ожидания покупателя

- Бонусы
- Дать больше, чем обещали (бесплатно-лишнее яблоко)
- Дать бесплатно сопутствующую услугу (например, расширенную гарантию)

### Увеличить средний чек

#### Продать более дорогой товар

- Переводим клиента на более дорогую версию товара.
- Предлагаем купить более дорогую услугу.

#### 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 при покупке на сумму от \_\_\_\_\_
- Делать пакеты товаров для разных категорий
  - Для мужчин
  - Для студентов
  - Для женщин
  - Для пенсионеров
  - Для подростков
  - Для пожилых людей

#### Продать сопутствующий товар

- Составить речевые шаблоны для продавцов (как в макдональдсе)
- Комбинировать основного товара с сопутствующим на витрине (женские туфли+сумочка, мужские туфли+ремень и т.д.)
- Делать подсказки на ценниках («с этим товаром обычно покупают...»)