



Консультационные услуги

по увеличению продаж, прибыли, привлечению новых клиентов, работе с персоналом и автоматизации бизнеса.

Подробное описание и стоимость на Октябрь, 2014г.

Внимание!

На все услуги, указанные в данном каталоге действует 100% гарантия возврата средств!

Т.е. если в процессе сотрудничества выясняется, что предложенные мной методы не подходят для Вас, Вы можете вернуть все средства.

Все услуги подразумевают разработку Готовых решений для Вас!

В некоторых случаях возможна корректировка под Ваш персональный заказ.

Если Вы не нашли подходящий пакет услуг, позвоните мне, мы встретимся с Вами и я разработаю индивидуальное решение для Вас!

Стоимость услуг актуальна на текущий месяц, указанный в данном каталоге.

Ознакомьтесь подробнее с базовым списком услуг на следующих страницах!

Базовый аудит системы продаж и оценку работы персонала	2
Консалтинг: Настройка отдела продаж + личный коучинг руководителя	3
Индивидуальный консалтинг. Персональная работа с Вами над Вашим бизнесом	5
Увеличение продаж розничного магазина на 15%. Специальная услуга только для владельцев розничных магазинов! /	8
Разработка эффективных спец. предложений и схемы продаж. Услуга для владельцев бизнеса.	9
Формирование книги продаж. Решение для владельцев бизнеса, позволяющее сократить базовое обучение персонала	10
Удвоение продаж. Особая услуга для владельцев бизнеса, желающих удвоить продажи в ближайшем году	11
Разработка продающей рекламы	11
Индивидуальная консультация	11
Индивидуальный коучинг	12
Привлечение клиентов из интернет	12
Разработка продающих сайтов, сопровождение и продвижение	12
Семинары и тренинги для персонала	12



Базовый аудит системы продаж и оценку работы персонала.

А Вы уже знаете, что такое аудит системы продаж?

Аудит поможет Вам, если Вы хотите узнать:

- Как получить больше денег от Вашего бизнеса?
- Как эффективно мотивировать и управлять персоналом?

Скажите, Вас устраивает Ваше финансовое положение дел Вашего бизнеса? Или в основном Ваш бизнес является для Вас ежедневной борьбой с надоевшими проблемами, которые, казалось бы, никогда не кончатся...

Вы, один из тех, кто своим ежедневным упорным трудом выстраивают свой бизнес, и поэтому, Вы, по-настоящему заслуживаете только положительные результаты в финансовой сфере Вашего бизнеса!

Поэтому я настоятельно рекомендую, провести **базовый аудит системы продаж Вашего бизнеса**, в результате которого Вы узнаете:

- **о самых слабых звеньях в Вашей системе продаж;**
- **выявите возможности для быстрого увеличения прибыли;**
- **составите план развития системы продаж и маркетинга Вашего бизнеса на ближайшие месяцы;**

Во время встречи мы проведем Базовый аудит системы продаж, разберем основные особенности конкретно Вашей компании, найдем слабые места и разработаем шаги для быстрого увеличения прибыли.

Все, что Вам нужно – позвонить и заказать базовый аудит системы продаж Вашего бизнеса!

Я использую только практический опыт, поэтому абсолютно уверен, что, проведя аудит, и внедрив в Вашем бизнесе полученные советы и рекомендации, Вы очень быстро добьетесь положительных изменений, заработаете дополнительные деньги, залатаете критические дыры и разрешите массу текущих проблем.

Стоимость – Бесплатно!

Прямо сейчас закажите аудит системы продаж Вашего бизнеса!



Консалтинг: Настройка отдела продаж + личный коучинг руководителя. Персональная работа с Вами над Вашим бизнесом

Для кого:

Для владельцев бизнеса, которые хотят поднять прибыль и эффективность работы персонала с минимальным личным участием.

2-3 раза в неделю (время и продолжительность согласовываем) **Оптимальный формат работы для максимальных результатов**, т.к. есть обратная связь от сотрудников на месте, и минимальны возражения по поводу меня как приглашенного человека. Т.е. я не учу, а делюсь опытом, и это воспринимается нормально.

Вы получаете полноценные решения конкретных вопросов повышения отдачи от персонала отдела продаж и увеличения прибыльности сделок (даже если я на что-то не смогу ответить, у меня есть поддержка моих партнеров из Москвы и Ижевска – «Финанс консалтинг» и «Перспектива роста». Я у них в коучинге, поэтому источник сложных решений есть) **Мое полное включение в процесс - 2-3 раза в неделю - проведение совещаний, мини-тренинг 1 раз в неделю по согласованной теме + личный коучинг руководителя.**

Что входит в пакет услуг:

1 этап – аудит и быстрые результаты:

Неделя 1

- Анализ работы, как есть сейчас. (кто что делает, что получается, что нет):
- послушать/посмотреть: как звонят, как общаются, как проводят встречи (по возможности присутствовать на нескольких из них)
 - 1) летучка в отделе продаж – пт, вечер
 - 2) оперативка руководителей – пн, утром
 - 3) съездить с одним из коммерсантов на встречу (лучше – с 3-мя)
 - 4) по возможности – послушать, как звонят
 - 5) рекомендации по КП и презентациям
 - 6) рекомендации руководителям по проведению собраний/летучек/оперативок

Неделя 2

- Разработка Схемы работы – то, что можно улучшить или сделать доп-но. (холодные контакты, теплые звонки, повторные продажи, входящие запросы) Усиливаем то, что уже хорошо, и корректируем то, что хуже идет
- Согласовываем, Что сделать для того, чтобы было больше закрытых сделок от каждого конкретного коммерсанта с большей рентабельностью – конкретные схемы и решения. (с руководством согласовываем варианты предложений для клиентов и заранее их даем коммерсантам – разработать варианты повышения ценности без падения в цене)
- работа с руководителем отдела продаж – консультация по общим и конкретным задачам для каждого сотрудника
- тест с кем-то из продавцов
- консультация продавцов

Неделя 3

- повторная диагностика (послушать/посмотреть)
- консультация продавцов на летучках
- консультация руководителей (до и после оперативки).

Неделя 4

- сопровождение по решению вопросов – выбор формата, как лучше и эффективнее поддерживать работу (консультации 1-2 раза в месяц, и/или мастер-классы и т.д...)
- консультации на летучках и оперативках
- целенаправленно – как вести новичков от А до Я, как их пошагово натаскивать. Есть ли возможность сделать готовое решение по новичкам?
- помощь в приеме/отборе (консультация по формулировке вакансий, где их искать, как проводить отбор)

**2 этап – пошаговое увеличение продаж и прибыли:**

1 неделя Увеличение ср чека Ценообразование	7 неделя Привлечение новых клиентов – первая продажа - оптимизация текущей рекламы - разработка новой (при необходимости)
2 неделя Оценка работы персонала + регламенты	8 неделя Партнерство с другими бизнесами
3 неделя Спящие клиенты	9 неделя VIP клиенты Работа над бизнесом
4 неделя Работа с постоянными клиентами	10 неделя Сервис – монетизация внутри компании Дополнительные сервисы
5 неделя Новые клиенты	11неделя - Анализ вносимых изменений, коррективовка. - 1 шаг трансформации бизнеса.
6 неделя Эффективная товарная матрица - выстраивание прибыльной товарной матрицы - выстраивание системы многошаговых продаж!	12 неделя Быстрые результаты чужими руками

Рекомендации – как могу осуществлять поддержку отдела продаж и руководящего состава.

Рекомендации для руководителей – как уменьшить прерывания!**+ Бонус - участие (и записи) моих семинаров и тренингов.**

Примерный срок проекта с достижением максимальных результатов 3 месяца (в зависимости от расписания встреч по предварительному согласованию)

Дополнительные требования:

1. Работа только по предоплате
2. Минимальная прибыль, которую приносит ваш бизнес – от 5 000 \$ в месяц (или от 50 000 \$ объем продаж)
3. Готовность ДЕЛАТЬ, причем в большей части – чужими руками! Мы с Вами встречаемся, проводим анализ, обсуждаем ситуацию, составляем план действий и... Вы его делаете! Через неделю встречаемся снова, корректируем стратегию и двигаемся далее.

Стоимость

от 4 000\$/мес. + % с результата.

Т.к. для полной проработки всех элементов продаж, маркетинга и бизнеса в целом, в среднем требуется 3-4 месяца, **для тех, кто решил работать до результата**, я делаю **специальное предложение:**

От ~~12-000~~ **10 000 за 3 месяца** +% с результата при 100% предоплате. **100% гарантия!**

На встрече по согласованию решаем, подходят ли для Вас рекомендованные мной решения.

Решили, что это для Вас?

Тогда свяжитесь со мной удобным способом Прямо Сейчас



Индивидуальный консалтинг. Персональная работа с Вами над Вашим бизнесом

Для кого:

Для владельцев бизнеса, которые хотят поднять прибыль и освободить свое время.

Над чем работаем:

Быстрый рост и подъем бизнеса на новый уровень + ваше личное развитие (без этого бизнес не поднять) + свобода для Вас (от текучки) и автоматизация бизнеса

Основные требования:

1. Ваше личное включение в работу.
2. Делать все, что обещаете и запланировали
3. Много учиться (читать, прослушивать тренинги и т.д.)
4. Каждый день отчет – что сделано!

Формат работы

1. Для начала – 3-4х часовая встреча (сессия). Нам необходимо будет в деталях разобраться в вашей ситуации, выработать совместную стратегию дальнейшей работы и план на ближайшие несколько месяцев.
2. 3-4 личных, телефонных (или скайповых) часовых коучинговых сессии в месяц.
3. Помощь во внедрении найденных стратегий и рекомендаций. Нужные связи, знакомства и люди
4. Безлимитный доступ ко всем моим тренингам (живым и онлайн), которые будут проходить во время пока Вы находитесь в консалтинге. Безлимитный доступ ко всем моим инфопродуктам.
5. Возможность в критический момент снять трубку и позвонить мне на мобильный (или написать email) – для срочного решения какой-то вашей проблемы.

Условия для совместной работы:

1. Мне интересна Ваша ситуация и я вижу что действительно могу Вам помочь
2. Лично Вы, как владелец или управляющий бизнеса, готовы к очень серьезной работе **НАД** вашим **БИЗНЕСОМ** и над **СОБОЙ ЛИЧНО!**

Чтобы добиться изменений в бизнесе, прежде всего, должны измениться Вы сами! Иначе бы у Вас уже давно были бы те результаты, о которых Вы мечтаете. И сразу предупреждаю, работа над собой, над изменением своих привычек и стереотипов, обычно бывает наиболее сложной.

1. Вы готовы стабильно и четко платить

Выполнение этих пунктов отнюдь не гарантирует, что я буду готов взяться за Вас, но без них не стоит и думать о персональной работе.

Дополнительные требования:

1. Работа только по предоплате
2. Минимальная прибыль, которую приносит ваш бизнес – от 1 500 \$ (или от 15 000 \$ объем продаж) Если меньше, то Вам будет сложнее.
3. Готовность ДЕЛАТЬ. Мы с Вами встречаемся, обсуждаем ситуацию, составляем план действий и... Вы его делаете! Через неделю встречаемся снова, корректируем стратегию и движемся далее.

Стоимость – от 3 000 \$ в месяц + % с результата

Пошаговый План индивидуальной работы по проекту увеличения продаж:

<p>1 неделя Увеличение ср чека Ценообразование</p>	<p>7 неделя Привлечение новых клиентов – первая продажа - оптимизация текущей рекламы - разработка новой (при необходимости)</p>
<p>2 неделя Оценка работы персонала + регламенты</p>	<p>8 неделя Партнерство с другими бизнесами</p>
<p>3 неделя Спящие клиенты</p>	<p>9 неделя VIP клиенты</p>
<p>4 неделя</p>	<p>Работа над бизнесом</p>



Работа с постоянными клиентами	
5 неделя Новые клиенты	10 неделя Сервис – монетизация внутри компании Дополнительные сервисы
6 неделя Эффективная товарная матрица - выстраивание прибыльной товарной матрицы - выстраивание системы многошаговых продаж!	11неделя - Анализ вносимых изменений, коррективов. - 1 шаг трансформации бизнеса.
	12 неделя Быстрые результаты чужими руками

Т.к. для полной проработки всех элементов продаж, маркетинга и бизнеса в целом, в среднем требуется 3-4 месяца, **для тех, кто решил работать до результата**, я делаю **специальное предложение:**

3 месяца индивидуальной работы по

Проверенному практикой **Пошаговому плану увеличения продаж**

за 6 000 \$ - 5 000 \$ + % с результата!

+ Бонус - участие (и записи) моих семинаров и тренингов.

Дополнительный бонус – услуга по формированию книги продаж, стоимость 1 500 \$ в подарок!!! (при авансовой оплате за 3 месяца)

Решили, что это для Вас?

Тогда свяжитесь со мной удобным способом Прямо Сейчас!

Дмитрий Трунин, Лингвистический центр АнглоМир anglomirtlt.ru

Мы более 10 лет занимаемся этим бизнесом, и я не ждал каких-то откровений от индивидуального консалтинга. Мне просто нужно было получить взгляд со стороны и когда я познакомился с Сергеем, попросил его провести анализ текущей деятельности компании, и дать рекомендации по исправлению ошибок. В процессе работы у нас возникло несколько идей, в результате которых **мы провели набор на интенсивный курс примерно на 21% больше, чем планировали!** Совокупность правильно составленной рекламы и нескольких источников дало отличный эффект! Так же отлично сработало специальное предложение для клиентов по записи на следующий курс - до конца обучения **63 человека сразу оплатили следующий уровень!** (обычно платили только в конце августа) **Для нас было важно и то, что предложенные Павлом методы не потребовали дополнительных финансовых вложений!**

P.S. После нашего сотрудничества по настройке системы сервиса в школе Language Link зимой 2011г нам удалось занять 2-е место по России (!) по результатам оценки сервиса среди всех российских офисов!

Ольга Егорова, сеть магазинов «РУССКИЙ ПОДАРОК»

Компании «РУССКИЙ ПОДАРОК» исполнилось 5 лет в октябре 2013 года. Мы продаём сувениры и подарки. Являемся представителями малого бизнеса. Имеем свою чёткую концепцию и план развития. Нам нужен успешный бизнес!

Поэтому Компания «РУССКИЙ ПОДАРОК» начала сотрудничать с бизнес- консультантом Сергеем с июля 2013 года. Формат индивидуальных консультаций был дополнен посещением курса мини MBA в октябре.

**Основными результатами сотрудничества стало понимание того что:**

- появление чёткой организационной структуры компании и кто за что отвечает- экономит много времени сотрудникам и бюджет работодателя;
- появление новой должности в компании – товароведа освобождает время руководителя;
- разработка более подробной номенклатуры документооборота упрощает жизнь **всем**;
- можно иметь краткие версии всех инструкций и регламентов при этом никто не запрещает иметь объёмные и подробные документы;
- необходима разработка системы в бизнесе, показатели качественные и количественные, иметь финансовый план, план маркетинговых и рекламных мероприятий и т.д. **очень** облегчает жизнь!!! **И это всё может разработать только тот, кто заинтересован в успешном бизнесе!**
- можно «отстроиться» от конкурентов;
- как проводить маркетинговые акции для покупателей;
- нужно всегда подводить итоги любых бизнес процессов и их анализировать, чтобы следующие мероприятия делать более эффективными и успешными.

Хотим отметить качества Сергея Пикапова как бизнес-консультанта:

умение слушать, тактичность, умение погружаться в тематическую бизнес среду клиента, мобильность, креативность - творческий подход к проблеме, настроенность на результат клиента, Павел берёт ответственность за мероприятия, которые реализуются в процессе консалтинга, а не оставляет клиента одного.

Хотим пожелать С.Пикапову больших успехов во всём, новых трудных задач, не стандартных клиентов и исполнение намеченного жизненного плана. Будем рады продолжению сотрудничества.



Увеличение продаж розничного магазина на 15%. Специальная услуга только для владельцев розничных магазинов!

Если Вы владеете розничным магазином(ами) с общим объемом продаж до 15 000\$/мес, и хотите увеличить продажи на существующих ресурсах, я могу Вам в этом помочь!

Что входит в услугу:

- мы с Вами анализируем Вашу ситуацию и я разрабатываю для Вас план действий.
- **внедряем техники быстрого увеличения продаж и прибыли**
- создаем стандарты работы по новым технологиям
- **работаем над закреплением быстрых результатов**
- создаем многоуровневую линейку товаров для увеличения прибыльности сделок
- **внедряем больше каналов привлечения клиентов**
- тестируем многошаговую модель продаж

В результате Вы получите увеличения объема продаж в среднем на 15%.

Такой проект обычно занимает 6-8 недель, в течение которых нужно будет плотно заняться всеми аспектами работы магазина(ов)

Стоимость услуги:

Стоимость услуги – 1 000\$

Давайте посчитаем, насколько это выгодно.

Предположим, у Вас розничный магазин с оборотом примерно 13 000\$/мес. Ваша маржа с продаж 30% = 3 900\$

По результатам внедрения и доработки технологий продаж уже через пару месяцев объем продаж составит 15 000\$/мес (при увеличении на 15%)

Маржа в этом случае будет уже 4 500\$

Таким образом, всего за 2 месяца Вы окупите инвестиции в проект, а за год заработаете в 7 раз больше!

Решили, что это для Вас?

Тогда свяжитесь со мной удобным способом Прямо Сейчас!



Разработка эффективных спец. предложений и схемы продаж. Услуга для владельцев бизнеса.

Если Вы хотите выделить Ваш бизнес в рекламной кампании или специальных предложениях для клиентов, тогда эта услуга для Вас!

Что входит в услугу:

- Составление 3-4-х вариантов спец. предложений с подробной консультацией по внедрению и продажам.
- «Упаковка» идеи в работающую модель для продажи и продвижения на рынок.
- рекомендации по выстраиванию многошаговых продаж
- Описание предложений (составление текстов), консультация по скриптам для персонала.
- схемы продажи и привлечения новых клиентов

- Корректировка дизайна продающих материалов, рекламы и афиш!

Срок проекта – 3-4 недели.

Вам Больше не нужно придумывать, чем удивить клиентов и выделиться среди конкурентов! Мы сделаем это за Вас!!!

Стоимость услуги:

Стоимость услуги – 850\$

+ бонус – 2 консультации (сессии по 60мин) по внедрению и корректировке.

Внимание! Специальное предложение:

Полное сопровождение по разработке, составлению и подготовке к продаже всех акций, спец. предложений и товаров/услуг Вашей компании в течение 3 месяцев по специальной цене:

Безлимит на 3 месяца всего за 25-500 \$ 2 000 \$!

Решили, что это для Вас?

Тогда свяжитесь со мной удобным способом Прямо Сейчас!



Формирование книги продаж. Решение для владельцев бизнеса, позволяющее сократить базовое обучение персонала.

Что такое книга продаж?

Книга продаж представляет собой пошаговое руководство по работе для менеджера, продавца и других сотрудников, связанных с процессом продаж (склад, товаровед и т.д.)

В данном руководстве прописаны пошаговые инструкции по оформлению продажи, ответу на телефонный звонок, оформлению заявки и т.д.

Так же, при необходимости, делаются короткие видео инструкции по работе с компьютерной программой (делаем запись картинки с экрана, а голосом говорим, что нужно делать. Получается очень простая и наглядная инструкция)

Что входит в услугу Формирование книги продаж:

- анализ существующего процесса продаж, и других процессов, связанных с продажами.
- создание плана, по которому будем писать книгу продаж
- помощь в проведении собрания с сотрудниками, для получения обратной связи
- рекомендации по выбору формата книги продаж (текст, текст+ видео, схема)
- помощь в написании книги продаж

Важно! Фактически, все для написания книги продаж у Вас скорее всего есть. Моя основная задача – помочь Вам сделать ее быстро, и понятно для сотрудников.

В среднем на создание книги продаж для отдела по работе с клиентами уходит от 2-х до 4-х недель, в зависимости от скорости внедрения рекомендаций.

Стоимость услуги:

Стоимость услуги по созданию книги продаж – 1 500\$

Решили, что это для Вас?

Тогда свяжитесь со мной удобным способом Прямо Сейчас!



Удвоение продаж. Особая услуга для владельцев бизнеса, желающих удвоить продажи в ближайшем году.

Что Вы получаете, заказав услугу «Удвоение продаж»:

- полный анализ работы Вашей компании – от профессионального тайного покупателя (проводится экспертом по техникам продаж) до анализа работы логистики, и технического персонала
- персональная разработка всех необходимых регламентов, книги продаж, стандартов работы персонала (совместно с одним из Ваших специалистов)
- проработка увеличения продаж по всем показателям: Маржа, средний чек, конверсия из посетителей в покупатели, количество потенциальных клиентов, повторные продажи.
- создание и доработка всех рекламных материалов.
- создание/доработка системы активных продаж
- коучинг ключевых сотрудников – рекомендации и пошаговый план действий в работе с клиентами и персоналом
- рекомендации по выводу компании на автопилот
- мое полное включение в процесс – все ключевые услуги оказываются мной индивидуально

Удвоение продаж в различных случаях, занимает от 5 до 12 месяцев. Моя задача за 6-7 месяцев сделать вместе с Вами все, чтобы достичь данной цели.

Сколько стоит услуга и какова ее продолжительность:

Данная услуга не для всех. Она подойдет Вам, если Вы серьезно развиваете бизнес, выходите на новый уровень продаж, клиентов и своего личного развития и хотите максимально автоматизировать работу Вашей компании

Стоимость данной услуги – 5 000\$/мес с оплатой на пол года вперед.
+ Бонус - участие (и записи) моих семинаров и тренингов.

Для того, чтобы я смог понять, подойдет ли Вам данная услуга, свяжитесь со мной, и мы договоримся о встрече.

Разработка продающей рекламы

Тут все просто – я вместе со своими помощниками готовим для Вас продающую рекламу.

Для того, чтобы понять, что конкретно нужно сделать, нужно обязательно провести базовый аудит системы продаж и привлечения клиентов (бесплатно).

Стоимость создания рекламы – от 150\$ за одно рекламное сообщение.
+ бонус – рекомендации по схеме продаж для данной рекламы.

Более точно узнать смогу ли я Вам помочь можно, позвонив мне и назначив встречу.

Индивидуальная консультация

Если Вам нужно решить конкретную проблему или задачу, эта услуга для Вас!
Вы сообщаете задачу, при необходимости, предоставляете информацию.
После чего мы встречаемся, и я даю Вам пошаговый план или готовое решение Вашей задачи.

Стоимость услуги:

Стоимость консультации – 150\$
Естественно, действует гарантия.



Индивидуальный коучинг

Проводится по предварительно согласованной программе в зависимости от Ваших задач и целей. Основные вопросы – увеличение продаж, привлечение новых клиентов, работа с персоналом. Основное отличие от консалтинга – Вы получаете конкретные схемы и решения, и все делаете сами.

Стоимость – от 1 000\$

Еще несколько отзывов моих клиентов:

Сергей большое спасибо за вебинар, где вы конкретно показали алгоритм создания системы мотивации и привели практические примеры.

С уважением Владимир. <http://www.biznes-trening.com.ua/>

Отличный семинар. Просто о сложном .Как в законе всемирного тяготения .Все знали что яблоки падают ,но сформулировал -один.

У себя обязательно использую тактику тайного покупателя .Все знают, что надо знать своего покупателя ,но зачастую забывают, что не менее важно знать своих сотрудников. Сергей отлично всё разъяснил ,также как и многие другие важные вещи. И конечно, то что мотивация это не только полтинники в глазах, а гораздо более объемная и важная вещь.

Спасибо

Юрий, Рига

Семинар для меня был очень информативен в качестве подачи рекламы. Стал понятен порядок подачи информации, приоритеты. Спасибо за возможность подумать системно, по пунктам над рекламными текстами. Спасибо за информацию комплексного подхода к рекламе. Хотелось бы услышать информацию: Как поднять стоимость чека, без потери старых клиентов? (пошагово) Тем самым увеличив прибыль кампании. Спасибо огромное журналу «Выбирай» и Сергею Пикапову за отличную организацию семинара и возможность увеличения кол-ва клиентов из-за полученной информации.

Харитоновна Гуля, «Мисс Фитнес», «Вершина»

Привлечение клиентов из интернет

Разработаем для Вас продающий сайт/лендинг и настроим поток заявок и звонков с сайта от заинтересованных клиентов.

Вам останется только отвечать на поступающие звонки и заявки и подписывать большие контракты.

Стоимость – от 1 500\$

Корпоративный сайт **Стоимость – от 3 000\$**

Лендинг (одностраничный сайт) **Стоимость – от 1 300\$**

Интернет-магазин **Стоимость – от 1 300\$**

Сайт бизнес-каталог **Стоимость – от 1 000\$**

Сайт-визитка **Стоимость – от 300\$**

Настройка контекстной рекламы (до 100 объявлений)* **Стоимость – 100\$**

Настройка контекстной рекламы (до 500 объявлений)* **Стоимость – 300\$**

Настройка контекстной рекламы (до 1000 объявлений)* **Стоимость – 500\$**

*(по принципу 1 кл.слово = 1 объявление)

Семинары и тренинги для персонала

Тренинг-практикум по Холодным звонкам



Тренинг-практикум «Удвоение продаж»
Тренинг-практикум «Настройка системы лояльности клиентов»
Тренинг-практикум «Эффективные переговоры»
Тренинг-практикум «Обработка возражений клиента»
Тренинг-практикум «Возьми и сделай!»
Тренинг-практикум «Эффективное рекламное предложение»
Тренинг-практикум «Как отстроиться от конкурентов»
Тренинг-практикум «Скрипты продаж»

Стоимость – (1,5 часа - 400\$), (3 часа - 600\$), (5 часов - 1000\$),

Вам остается только принять правильное решение!

У Вас возникли вопросы? Вы не нашли подходящий пакет услуг?

Просто свяжитесь со мной удобным способом, и я разработаю индивидуальное решение для Вас:



Об авторе технологии:

Сергей Пикапов



В миру и внеинтернетной жизни – Новик Сергей Петрович.

Бизнес-тренер. Бизнес-консультант.

Занимается продвинутыми методиками организации, маркетинга и массовой продажи услуг, товаров и информационных продуктов.

Убежденный сторонник практических навыков против теоретических знаний.

Владелец и собственник 2х различных бизнесов:

Страховое посредничество (Минск) и

консалтинговый проект CONSALT.by (Минск).

Автор популярных семинаров и тренингов, в том числе:





Отзывы некоторых наших клиентов

Первое, что сделал — перестал давать скидки на плитку, в отличие от конкурентов.

Все «дешевые» клиенты перешли к конкурентам, создали у них очереди и те были загружены большим объемом продаж, на которых из-за скидок ничего не зарабатывали :) .

У нас же в магазине увеличились продажи и прибыль (несмотря на отсутствие скидок).

Это произошло за счет тех клиентов, кому надо без очереди. Хотя продавцы были на 100% уверены, что покупать никто не будет без скидок! Продавцы ошибались.

Второе что сделал - дал задание своим дизайнерам, чтобы нарисовали плакат «Купил плитку — купи и затирку».

С продавцами провели жесткий разговор: «Почему в чеке только плитка? А где fuga? Почему не продали?»

Продавцы сначала возмущались, но после нескольких таких жестких разговоров мы вышли в лидеры по продаже fuga на рынке.

Виталий, г. Минск

Магазин керамической плитки и строительных материалов

Сергей, мы через час после твоего ухода запустили текст, который ты составил.

Прямо на своем принтере распечатали, и разложили в папки с меню.

Результаты: за вчерашний вечер и первую половину сегодняшнего дня поступило три заказа на бронирование зала!

Обращались именно по предложенному тобой тексту. Такой быстрой реакции клиентов даже не ожидали!

*Дмитрий, г. Минск
Кафе*

Проверил рекламу в действии. Купил панель, где написано: "РАСПРОДАЖА", и которая моргает. Повесил эту панель, написал "-20% на ВСЕ!".

Продажи увеличились за месяц в 3 РАЗА!!! За один месяц я заработал столько, сколько ранее зарабатывал за три месяца подряд!

Я думал, когда это закончится, когда покупатели успокоятся... Но люди идут, и идут до сих пор.

Под этот шумок я начал завозить тот же товар, делать на него наценку, и ставить "-20%". И это работает!

*Сергей, г. Марьиногорка
Розничный магазин кухонной посуды*

Внедрили планирование и замеры конверсий: к-во листовок которые разбросаю,



к-во звонков которые получу, к-во замеров которые назначу, замеров которые выполню, к-во договоров которые заключу, средний чек договора, наценка с договора, все конверсии считаю.

Конверсия по окнам ПВХ: звонок-назначенный замер 35%

Конверсия замерщика: замер-заключенный договор 90%

По рекомендациям конверсия 90%

*Сергей, г. Минск
Продажа окон ПВХ*

В магазине сделали несколько триггеров для покупателей.

После чего сам посчитал конверсию детского магазина, расположенного в торговом центре: вот заходят люди в мой магазин, и очень мало выходят без покупок, например 10 человек зашло, и только один уходит без покупки.

Я считаю что это хорошая конверсия.

*Сергей, г. Марьино горка
Магазин товаров для детей*

Улучшили свой сервис: когда покупатель определился с выбором ювелирного украшения и подходит к кассе, на кассе мы предлагаем коробочку для украшения, или другую упаковку.

На прощание приглашаем еще раз прийти к нам, говорим спасибо большое, с улыбкой провожаем, на прощание даем скидочную карточку.

*Марк, г. Минск
Магазин ювелирных изделий*

Основные рекламные каналы привлечения клиентов: листовки по почтовым ящикам, работа с рекомендациями, сайт.

80% клиентов приходят с листовок по почтовым ящикам. Будем работать и дальше над эффективностью рекламных объявлений с применением принципа ОДП.

Сайт на аутсорсинге, договорился по оплате только за звонки с сайта на специально выделенный для этого телефонный номер

Внедрили планирование и замеры конверсий: к-во листовок которые разбросаю, к-во звонков которые получу, к-во замеров которые назначу, замеров которые выполню, к-во договоров которые заключу, средний чек договора, наценка с договора, все конверсии считаю.

Средняя конверсия: звонок-назначенный замер 20-40%

Конверсия замерщика: замер-заключенный договор 80-100%

По рекомендациям конверсия 90%

Прописанного скрипта пока нет, собираемся внедрить. Есть опыт ежедневного разговора, при этом я сам нахожусь в кабинете, и после разговора говорю менеджеру: ты поговорила, так ответила, кроме этого можно было еще так и так, либо говорю, что это было не правильно, так больше не отвечай.

После прописания скриптов разговора с клиентом станет проще обучение новых менеджеров.

Поставил конкретные задачи для персонала. Задача девушки-менеджера - договориться на замер, задача замерщика - заключить договор с лучшими



условиями.

По телефону у клиента сейчас спрашиваем: размер ,конфигурации окон, какой нужен профиль, предлагаем разные варианты: более дорогой или более дешевый профиль.

Ламинат и дополнительные конфигурации не предлагаем по телефону, теперь это делает замерщик у клиента на дому, там он лучше видит ситуацию и в личном контакте проводит больше времени.

Выезжая к клиенту замерщик предлагает различные профили, с ламинацией и без ламинации, варианты подоконников и жалюзи.

Зимой было мало заказов, посчитал нашу статистику, сезонность в окнах такая: если брать октябрь-100%, то февр-30% от октября, с марта ежемесячный рост до октября, ноябрь-90%, декабрь-50%, январь и февраль 20-30% (практически нулевые)

В сезон будем нанимать дополнительный персонал: 2 менеджера на телефон, 2 обмерщика, которые смогут обеспечить работу 7 бригад монтажников в день,

*Сергей, г. Минск
установка окон ПВХ*

Компания STARPOOL является ведущим производителем оборудования SPA& wellness и оборудования премиум-класса в Европе.

Сегодня мы впервые получили консультацию от Сергея Пикапова, и остались очень довольны. Потому как главным козырем этой консультации было то, что мы узнали что-то новое для себя, чего ранее не знали, и готовы это применять на практике.

Я с уверенностью могу сказать, что применяя новую технику индивидуального подхода к клиенту, о которой подробно и пошагово было изложено на консультации, мы сможем лучше донести до нашей целевой аудитории все те возможности, которыми они смогут воспользоваться, используя наше оборудование премиум-класса. Прямо во время часовой консультации мы сделали первую попытку применить новую стратегию работы с клиентами, и нам это понравилось. Осталось только довести начатое до результата, и я уверена, что это у нас получится.

*Светлана Мищенко, г. Минск
Представительство STARPOOL S.r.l. Btlarus*

Улучшили свой сервис: когда покупатель определился с выбором ювелирного украшения и подходит к кассе, на кассе мы предлагаем коробочку для украшения, или другую упаковку.

На прощание приглашаем еще раз прийти к нам, говорим спасибо большое, с улыбкой провожаем, на прощание даем скидочную карточку.

Выстроена работа с постоянными клиентами, которые приходят только к нам.

Если у нас чего-то нет, то мы спрашиваем, чего бы хотелось клиенту, записываем, и когда формируется следующий заказ на поставку, то включаем записанный заказ в заявку.

У нас есть постоянные клиенты, которые покупают бриллианты раз в год, и только в нашем магазине. У нас одно из лучших соотношений цена-качество, и клиенты это знают и ценят.



Стараемся удовлетворить все желания наших клиентов, вплоть до конкретного размера. И если в данный момент у нас товара нет, то обязательно обзвоним все наши магазины, обязательно предупредим и человек едет.

Была задача поднять средний чек при покупке цепочек. Теперь мы предлагаем к этой цепи подвесочку, потом предлагаем, что в будущем к этой цепи можно купить браслет, подводим клиента к витрине и показываем браслет.

Когда покупают серёжки, мы предлагаем купить колечко в следующий раз.

Если клиент готов сразу купить и то и другое, мы понимаем, что клиент платежеспособен и начинаем дальше с ним работать.

Основные каналы для привлечения клиентов: на выходе из ЦУМа повесили рекламный щит - он очень хорошо работает, потому что мы на проспекте находимся.

На выходе из метро еще один рекламный щит, тоже очень хорошо сработал. Есть свой сайт, реклама в метро, рекламный щит на выходе из метро на пл. Якуба Коласа и Институт Культуры, рекламный щит на вокзале, реклама на телевидении, по радио, реклама в специализированных журналах.

*Марк Исакович, г. Минск
Магазин ювелирных изделий*

Отзыв на базовый аудит:

У меня за плечами большой опыт управления сетью розничных магазинов.

Сейчас я запустил новый проект интернет-магазина и столкнулся с тем, что продвижение нашего нового брэнда на рынок идет не так быстро как мне хотелось.

Большинство методов увеличения продаж и привлечения клиентов я уже знал. Проблема была в том, что многие из этих знакомых мне методов до сих пор не внедрены в нашей организации.

Из того, что собираюсь применить после базового аудита системы продаж — это дополнительное размещение к основным текстовым отзывам наших клиентов дополнительно отзывы в аудиоформате.

Этот вариант мне очень понравился. Это что-то необычное для нашего рынка. Отзывы в тp3 - такого еще не видел. К примеру, можно применить так: "Послушайте, что говорят наши клиенты...".

Так же теперь будем использовать и рассылку. Хотя эта идея была озвучена до встречи с консультантом, и предлагалась одним из наших сотрудников, но до сих пор внедрена не была.

Ну и конечно теперь сделаем для своих клиентов Акцию, которая будет включать "Специальное предложение" и формулу ОДП.

*Валерий, г. Минск
Магазин бытовой техники*

Еще больше видеоотзывов, аудио отзывов и интервью с клиентами о работе с коучем и бизнес-тренером Сергеем Пикаповым вы сможете найти на нашем сайте www.consalt.by в разделе «Отзывы».