

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Тест для оценки состояния системы продаж

Данный несложный тест позволит вам оценить состояние системы продаж в вашем бизнесе. Вопросы и варианты ответов выстроены таким образом, чтобы максимально облегчить вам поиск проблемных узлов.

Правила просты. За каждый ответ «а» поставьте себе 1 балл, «b» — 2, «с» — 3, «d» — 4 балла.

### 1. Существует ли в вашей компании система сбора контактов потенциальных клиентов?

- a. Нет, специально контакты мы не собираем;
- b. Иногда просим заполнить какую-нибудь анкету;
- c. Сбор контактов ведем, однако используем для этого всего один метод (только анкета в офисе или только форма на сайте и т. д.);
- d. Сбор контактов потенциальных клиентов ведется различными способами. Работает система стимулирования (бонусы, скидки, специальные акции) для тех, кто оставил свои контакты.

### 2. Работа с рекомендациями

- a. Никогда не запрашиваем рекомендаций и никак не используем этот способ поиска новых клиентов;
- b. Иногда интересуемся, не хочет ли клиент порекомендовать нашу компанию кому-либо из своих знакомых;
- c. Применяется стандартная форма запроса рекомендаций, но она практически не приносит результата;
- d. Наша компания использует различные методы для того, чтобы действующие клиенты рекомендовали нас своим знакомым. Кроме того, практикуется система мотивации для потенциальных клиентов, которые приходят по рекомендации (специальные скидки, подарки и т. д.).

### 3. Система генерации потенциальных клиентов

- a. Клиенты появляются случайно;
- b. Мы даем рекламу, по которой приходят клиенты, но она не слишком эффективна;
- c. Есть один-два хорошо работающих метода, которые приносят основную массу новых клиентов;
- d. Существует налаженная система генерации потенциальных клиентов различными способами.

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## 4. Работа с потенциальными клиентами

- a. С потенциальными клиентами не ведем никакой специальной работы. В основном предполагается, что они будут покупать всё сами;
- b. Потенциальным клиентам, как только они поступают в нашу клиентскую базу, сразу высылаем одно-два предложения приобрести что-либо из наших продуктов (услуг);
- c. Регулярно отправляем анонсы и обзоры новых продуктов и услуг нашей компании потенциальным клиентам;
- d. В компании выстроена четкая система конвертации потенциальных клиентов в реальных. Существует гибкая система стимулирования первой покупки.

## 5. Сколько раз вы «касаетесь» потенциальных клиентов?

- a. Сами ничего не предлагаем. Если захотят, то купят;
- b. Высылаем предложение один-два раза. Если клиент не совершил покупку, больше его не беспокоим;
- c. В первое время регулярно «касаемся» клиента своими предложениями;
- d. В компании выстроена четкая система регулярных «касаний» потенциальных клиентов не менее раза в неделю различными способами (e-mail, телефон, факс, почта).

## 6. Как вы осуществляете продажу клиенту?

- a. Что он запросил, то и продаем;
- b. Иногда предлагаем что-то «в довесок»;
- c. В ассортименте есть стандартные дополнительные товары, которые мы регулярно советуем приобрести;
- d. У нас выстроена система «cross-sell» («до-продаж»). Каждому клиенту, совершившему покупку, всегда предлагаем сразу купить что-то еще. Существует ряд схем, в рамках которых клиенту рекомендуется «в довесок» цепочка наших продуктов и услуг.

## 7. Замер ключевых показателей вашего бизнеса

- a. Абсолютно не представляем, каковы наши ключевые показатели;
- b. Примерно догадываемся, но специально ничего не измеряем;
- c. Некоторые индикаторы отслеживаем, но не постоянно;
- d. Регулярно измеряем все ключевые индикаторы.

## 8. Что происходит, когда потенциальный клиент звонит в компанию?

- a. Первая стадия — общий колл-центр со стандартным меню;
- b. С клиентом общается секретарь, способный ответить на самые распространенные вопросы;
- c. Клиенту отвечает секретарь, он переключает звонящего на отдел продаж;
- d. У отдела продаж свой отдельный номер телефона, на который поступают звонки потенциальных клиентов.

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## 9. Работа с клиентом после покупки

- a. После покупки «забываем» о клиенте;
- b. Эпизодически проводим некоторые акции, в рамках которых совершившие покупку клиенты получают бонусы;
- c. Иногда связываемся с ключевыми клиентами, уточняем, как у них идут дела;
- d. В компании выстроена четкая система работы с клиентами после покупки. Регулярно связываемся с ними, стараемся поддерживать обратную связь, получать отзывы о наших продуктах и услугах. Делаем специальные подарки клиентам.

## 10. Основной объем продаж приходится на...

- a. Новых клиентов;
- b. Большая часть — на новых клиентов, меньшая — на постоянных;
- c. Большая часть — на постоянных, меньшая — на новых;
- d. На постоянных клиентов.

Пожалуйста, подсчитайте получившееся в итоге количество баллов и сопоставьте их с нашими комментариями на следующей странице.

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Состояние системы продаж

### 10–15 баллов. Полный хаос

К сожалению, система продаж в вашем бизнесе на текущий момент весьма хаотична. Скорее всего, клиенты приходят к вам случайно, а продажи осуществляются в основном благодаря мастерству человека, который отвечает за это направление.

Ваш бизнес крайне нестабилен и подвержен серьезным провалам, если один-два ключевых клиента вдруг решат уйти (либо вы сами отдохнуть). Необходимо срочно внедрять хотя бы базовые принципы систематизации продаж.

### 15–25 баллов. Пациент скорее жив, чем мертв

Вы пытаетесь внедрять некоторые технологии увеличения продаж в своем бизнесе, и, вероятно, это приносит определенные результаты. Однако системы, которые вы применяете, еще очень слабо структурированы и регламентированы, что вносит серьезную долю нестабильности в продажи.

Вам стоит больше времени и ресурсов выделить на проработку систем увеличения продаж и привлечения клиентов. Если выстроить такие системы тщательнее, ваш бизнес способен принести значительно больше денег.

### 25–35 баллов. Стабильность — признак мастерства

Похоже, вы уже используете технологии грамотной работы с клиентами. И они приносят свои плоды. Бизнес достаточно стабилен и генерирует регулярный доход. Однако, несомненно, у вас есть желание увеличить его результативность.

Этого можно добиться, досконально прорабатывая «мелочи» в системе продаж. Основные процессы, скорее всего, уже налажены, но многих деталей пока не хватает. Уделите внимание «шлифовке», и — продажи начнут ощутимо расти.

### 35–40 баллов. Вы — чемпион!

Поздравляем! Вы применяете большую часть технологий, которые не использует 95% ваших конкурентов. Уверены, у вас уже очень стабильный и успешный бизнес даже в условиях кризиса. Без лишней скромности можем назвать вас чемпионом!

Единственное, что хотелось бы порекомендовать, — не останавливайтесь на достигнутом. Продолжайте экспериментировать, внедряйте новые технологии увеличения продаж и привлечения клиентов.

**Как получить больше денег от вашего бизнеса  
в короткие сроки без дополнительных вложений**

## **CONFIDENTIAL APPLICATION**

### **Анкета для аудита**

(Пожалуйста, заполняйте разборчиво)

**ВАШИ КОНТАКТЫ:**

**ФИО:**

**Компания:**

**Адрес:**

**Телефон:**

**Мобильный:**

**Email:**

**Вебсайт (если есть):**

**Жена/муж активно участвует в бизнесе: Да / Нет**

**Сколько лет Вы занимаетесь своим бизнесом:**

**Сколько партнеров в Вашем бизнесе:**

# **Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений**

**Ваш бизнес:**

**Краткое описание Вашего бизнеса:**

**Краткое описание основных задач:**

**Краткое описание основных проблем:**

**(Также, приложите к анкете брошюры, маркетинговые материалы и любые другие документы, описывающие Ваш бизнес)**

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Основные параметры бизнеса

Объем продаж за последний год

Объем продаж в денежном эквиваленте

Количество продаж

## Объем продаж за последние полгода

Месяц						
Объем продаж в денежном эквиваленте						
Количество продаж						

Размер клиентской базы (количество текущих клиентов/количество потенциальных контактов в наличии)

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Ваш маркетинг

Оцените, насколько продвинут Ваш маркетинг:

(каждый пункт должен быть оценен по 5-тибальной шкале, от 1=Очень плохо, до 5=Очень хорошо)

Важность		1	2	3	4	5
	Мой бизнес использует эффективные рекламные компании					
	Мой бизнес получает большое количество новых клиентов (Lead Generation)					
	Мой бизнес получает новых клиентов отличного качества					
	Мой бизнес успешно конвертирует потенциальных покупателей в продажи (Lead Conversion)					
	Мой бизнес успешно контролирует расходы на рекламу, lead generation и lead conversion					
	Мой бизнес успешно удерживает клиентов					
	Мой бизнес успешно стимулирует клиентов постоянно покупать					
	Мой бизнес успешно стимулирует клиентов рекомендовать нам своих друзей и знакомых					
	УТП (Уникальное торговое предложение), позиционирование и бренд моего бизнеса понятные и широко узнаваемы в целевой аудитории					
	Мой маркетинг эффективен					
	Мой бизнес всегда создает привлекательные предложения и причины для покупки (Offers)					
	Мой бизнес быстро реагирует на изменения на рынке					
	Мой бизнес быстро реагирует на действия конкурентов					
	Мой бизнес эффективно внедряет и использует новые технологии					

Теперь пронумеруйте все пункты в порядке важности для Вас, по 10тибальной шкале, 10=самое важное, 1=наименее важное.

А также выделите те пункты, которые являются для Вас наиболее сложными.

Приложите к каждому пункту анкеты сопутствующие документы.



# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Бизнес-процессы и финансы

Оцените, насколько хорошо работает Ваш бизнес и Ваши деньги:

(каждый пункт должен быть оценен по 5тибальной шкале, от 1=Очень плохо, до 5=Очень хорошо.)

Важность		1	2	3	4	5
	Я нахожу время внедрить новые маркетинговые стратегии и улучшить существующие					
	Я умею включить своих партнеров, менеджеров и работников в работу по общему курсу развития бизнеса					
	Мой бизнес не противостоит моим попыткам его улучшить					
	Я эффективно ставлю перед собой цели и их добиваюсь					
	Я эффективно добиваюсь выполнения задач от других					
	Я управляю своим временем					
	Я эффективно убиваю в себе лень					
	Я эффективно нанимаю, тренирую, управляю и увольняю своих сотрудников					
	Я постоянно замеряю и сравниваю всю ключевую статистику моего бизнеса					
	Я эффективно ставлю премиум-цены за свои продукты и услуги и успешно их продаю					
	Я постоянно получаю достаточную прибыль					
	Я вытаскиваю достаточное количество денег из моего бизнеса для своей жизни					
	Я вытаскиваю достаточное количество денег из моего бизнеса для накопления и сбережений					

Теперь пронумеруйте все пункты в порядке важности для Вас, по 10тибальной шкале, 10=самое важное, 1=наименее важное.

А также выделите те пункты, которые являются для Вас наиболее сложными.

Приложите к каждому пункту анкеты сопутствующие документы.

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Реклама и рг

Используете ли Вы следующие стратегии в своем бизнесе?  
(выберите один из вариантов ответа)

	Постоянно	Иногда	Редко	Никогда
Почтовые рассылки (Direct Mail)				
Факсовые рассылки				
Е-майл рассылки				
Телемаркетинг				
Вебсайт				
Продажи через интернет				
Рекламу через местные газеты и журналы				
Рекламу через специализированные газеты и журналы				
Рекламу через центральные газеты и журналы				
Рекламу на радио				
Рекламу на ТВ				
PR в специализированных изданиях				
PR в центральных изданиях				
Свою газету или журнал				
Партнерские мероприятия				
Личные контакты и связи				

Сколько маркетинговых и рекламных стратегий или систем Вы постоянно используете для поиска новых клиентов: \_\_\_\_\_

Сколько маркетинговых и рекламных стратегий или систем Вы используете для стимуляции вирусного маркетинга (Referrals): \_\_\_\_\_

## Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

### Цели в бизнесе

Опишите 5 самых важных целей, которые Вы поставили перед собой в Вашем бизнесе:

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые мешают Вашему бизнесу идти вперед:

#1:

#2:

#3:

### Ваш опыт в маркетинге и продажах

Оцените свой опыт в маркетинге и продажах:

(выберите один пункт)

\_\_\_\_\_ Очень много знаю; большое количество практического опыта; активно внедряю все, что постоянно изучаю

\_\_\_\_\_ Много знаю; постоянно изучаю; недостаточно активно внедряю полученные знания

\_\_\_\_\_ Знаю немного, но активно все внедряю

\_\_\_\_\_ Знаю немного, но недостаточно активно внедряю полученные знания

\_\_\_\_\_ Новичок

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Личные цели

Опишите 5 самых важных целей, которые Вы поставили перед собой:

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

Опишите 3 самых больших постоянных источника стресса и проблем, которые не дают Вам спать:

#1:

#2:

#3:

## ВАШЕ РАСПИСАНИЕ:

### Опишите свое расписание

Количество рабочих часов в день \_\_\_\_\_

Количество рабочих часов в неделю \_\_\_\_\_

Желаемое количество рабочих часов в неделю \_\_\_\_\_

% продуктивного времени \_\_\_\_\_

Количество часов, которые Вы тратите на текучку \_\_\_\_\_

Количество часов, которые Вы тратите, улучшая свой бизнес \_\_\_\_\_

Ваш отпуск (в неделях в год): 2008: \_\_\_\_\_ 2009: \_\_\_\_\_ 2010: \_\_\_\_\_

2011: \_\_\_\_\_

Желаемый отпуск (в неделях в год): \_\_\_\_\_

# Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

## Ваше обучение

5 последних книг по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прочитали в этом году:

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

5 последних аудио/видео-материалов по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы прослушали в этом году:

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

5 последних тренингов, конференций или семинаров по бизнесу, маркетингу и продажам, которые Вы посетили за последний год:

#1:

#2:

#3:

#4:

#5:

## **Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений**

### **Консалтинг**

**Какие проблемы Вы ожидаете решить через личный  
консалтинг:**

**Какие другие варианты решения этих проблем Вы уже  
пробовали:**

**Примерные сроки решения проблем:**

**Что произойдет, если проблемы не будут решены:**

**Спасибо!**

**У Вас остались вопросы? Просто позвоните мне!**