



# ФИТФУД

ВУ: Аліса Кунгурцева, Анна Одинцова, Матвей Асманкін, Єлизавета Рогалевич, Дар'я Тарабанько

**МЫ**  
**ФИТФУД**

**ПОМОГАЕМ**

Людам которые хотят иметь правильный рацион питания  
или испытывают проблемы с лишним весом

**РЕШИТЬ**

Проблему нехватки времени или лишнего веса

**С ПОМОЩЬЮ**

Доставки правильного питания или разработки  
индивидуальной программы тренировок



# КЛИЕНТ

Наш клиент – люди, стремящиеся похудеть



В какой жизненной ситуации этот человек сталкивается с проблемой, которую вы решаете?

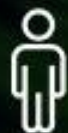
Человек видя в себя в зеркало или вставая на весы, слыша различные критики в свой адрес, понимает, что набрал лишний вес и с ним стоит бороться, а что же делать изнурительные диеты и тренировки или пп



Как он/она узнает, выбирает и покупает ваш продукт для решения своей проблемы?

Наша продукция представлена в соц. сетях и на офиц. сайте, также люди могут узнать о нас через знакомых и по рекламе

# КЛИЕНТ



Каким образом он/она взаимодействует с вами, используя ваш продукт и сервис?

Мы предоставляем меню, а также можем составить индивидуальный рацион питания, далее клиент выбирает, что он хочет, мы готовим и привозим ему, также к каждому клиенту прикрепляется куратор, который следит за его достижениями, отслеживает доставку и предоставляет всевозможную помощь



# ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ

Факты, подкрепленные практикой:



Затраты на привлечение нового клиента в среднем в 5 раз больше, чем на удержание существующего;



Увеличение доли удержанных клиентов на 5% увеличивает прибыль компании на 50–100%;



Большая часть клиентов окупается лишь через год работы с ними;



Около 50% существующих клиентов компании неприбыльны из-за неэффективного взаимодействия с ними.

# ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТОМ

Вывод один:  
компания необходимо выработать стратегию  
взаимоотношений с клиентами, когда ...

Фокусировка на «своих» клиентах

+

Лояльность клиентов

=

Максимизация продаж





# ПРАВИЛА НАШЕЙ РАБОТЫ

 Больше спрашивать, а не рассказывать!

Обычные продавцы — рассказывают.  
Лучшие — спрашивают. Мы будем спрашивать у своих клиентов какие улучшения они хотели бы в нас увидеть, что бы они хотели добавить в блюдо, имеющееся в меню, а также узнавать время, к которому нужно привезти заказ и прочие мелочи.

# ПРАВИЛА НАШЕЙ РАБОТЫ

## Развивать долгосрочные отношения!

Пытаясь любым способом завершить сделку, никто не добьется успеха. Если строить долгосрочные взаимоотношения с людьми, которым нужен наш продукт или наша услуга, мы сможем продавать столько, сколько и не мечтали. Построение отношений с клиентом, повторные продажи, рекомендации клиентов могут быть нашим пассивным и регулярным доходом. Поэтому к каждому клиенту будет индивидуальный подход. Работать в компании будут только доброжелательные и коммуникабельные люди.

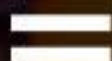


# ПРАВИЛА НАШЕЙ РАБОТЫ



## Думать о своей репутации!

Главный компонент успеха — репутация. Поддерживать репутацию — значит иметь способность брать и выполнять свои обязательства. Мы готовы делать все быстро и правильно, без подсказок. Держать свое слово. Принимать решения, основанные на честных и верных принципах. Выполнять обязательства снова и снова, когда они проходят через время.



Таким образом, мы будем стараться не упускать найденных клиентов и привлекать новых.

Потенциальный клиент видит рекламную запись о нашей услуге в соц. сетях, различных пабликах, связанных с темой спорта и здорового питания

Заинтересовавшиеся этой рекламной записью люди переходят по ссылке и попадают в нашу группу/на нашу страницу, изучают цены, условия предоставления услуги

Подписываются  
Обращаются в личные сообщения или звонят по указанному номеру за получением дополнительной информации

Оформляют единовременный заказ  
Оформляют заказ на составление рациона и периодически заказывают еду у нас

Постоянный клиент,  
оформляющий заказ на n-количество дней