

# Продажи со вкусом денег

Как увеличить эффективность продаж от X2 раз

Почему 80% людей на самом деле не любят продажи

Почему не получается продавать?

Как из 1 клиента сделать 3 клиентов

- Как меня слышно? Поставьте + в чат, если слышно хорошо

# Вопрос выявление потребностей

- Как настрой?
- Напишите, кто вы: руководитель, менеджер, самозанятый, предприниматель

# Как сегодня работаем

- - Записи не будет, смотрим до конца
- - Активно участвуем
- - Внимательно слушать
- - Не спамить (не писать комментарии, не касающиеся темы)
- - Длительность трансляции 2 часа
- - Не ругаться, не оскорблять друг друга
- - Трансляция идёт с задержкой 10-20 секунд
- - Ответы на вопросы в конце вебинара
- - Бонус в конце трансляции

# КТО ГОТОВ ВНИМАТЕЛЬНО СЛУШАТЬ?

- Пишите в чат - готов

# Программа вебинара

1. Показательные примеры
2. 32 причины низких или отсутствия продаж
3. 11 шагов для того, чтобы поднять свои продажи минимум в 2 раза
4. Разберем фундамент начала успешных продаж на 2 примерах
5. Расскажу о своем марафоне, по продажам

# Для кого этот вебинар

1. Для тех, кто хочет увеличить свои продажи
2. Для тех, кто хочет научиться продавать свой продукт
3. Кто не доволен своими продажами и не знает, как их увеличить

# Бонус для тех кто досмотрит до конца

Методичка-Практикум – «Продавать легко»

В ней собрано более 16 инструментов, благодаря которым я сделал X10 в одной из компании



# Знакомство

- Вячеслав Демидов – эксперт в продажах, маркетинге, автоматизации и масштабирования компаний
- В продажах с 2003 года, профессионально строю системы продаж с 2015 года

За 2020 год построил 2 системы продаж:

- Заработал клиентам > 40 млн. рублей
- Среднее увеличение выручки у клиентов X10
- 90% сотрудников перевел на удаленную работу

# Продажи – это просто, когда знаешь как...

На примерах менеджеров продаж:

Роман Бондарев с 0 до 1.400.000 р за 4 месяца

Личный доход с 37.000 р до 287.000 р

Инесса Переломова с 0 до 840.000 р за 4 месяца

Личный доход с 25.000 р до 340.000р за 4 месяца

**Вставить кейсы + фотографии**

Игорь военный тяжелый (саомзанятый пенсионер)

Наталья (мама в декрете) – детские книги ручной работы

# На примере компании БЫЛО: Выручка за 8 месяцев 2.790.200 р., в месяц 348.775 р., 150 сделки

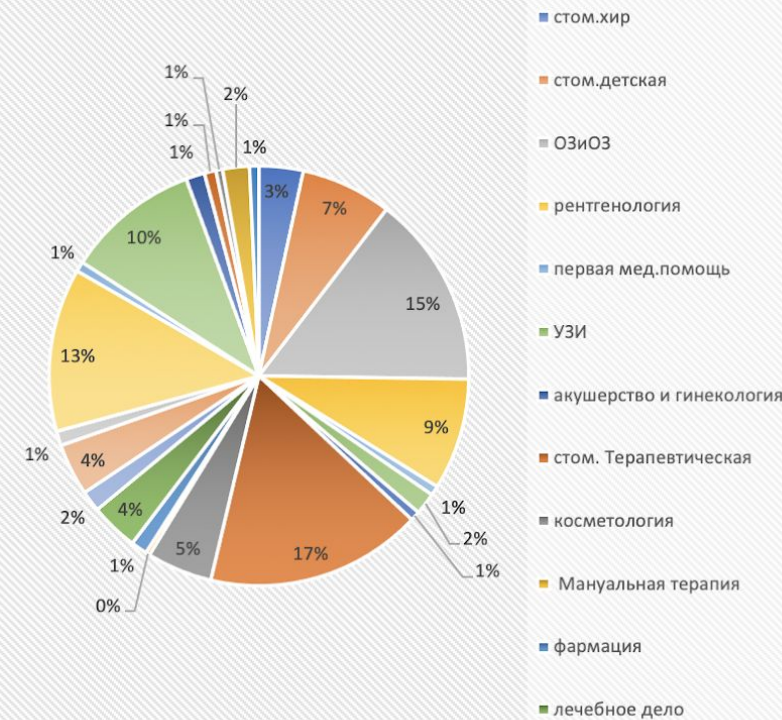
Сводный отчет за сентябрь, октябрь, ноябрь, декабрь 2019 и с января по апрель 2020 года

Наименование курса	кол-во сделок	V денег	средний чек
стом.хир	6	95000	15833
стом.детская	7	195500	27929
ОЗиОЗ	16	413800	25863
рентгенология	12	240000	20000
первая мед.помощь	2	20700	10350
УЗИ	3	47000	15667
акушерство и гинекология	2	20700	10350
стом. Терапевтическая	23	465500	20239
косметология	8	140800	17600
Мануальная терапия	1	9000	9000
фармация	3	35000	11667
лечебное дело	5	103000	20600
анестезиология и реаниматол	3	45000	15000
физиотерапия	11	111700	10155
ортодонтия	3	31200	10400
сестринское дело	21	351100	16719
предрейовые	2	21300	10650
стом.ортопедическая	12	286700	23892
мед.массаж	3	40300	13433
хирургия	1	25000	25000
Терапия	2	14400	7200
стом.	3	57500	19167
стом.профилактическая	1	20000	20000
<b>ИТОГО</b>	<b>150</b>	<b>2790200</b>	<b>16378</b>

Количество сделок



Объем денег



# Стало: 4.354.260 р. **309 сделок**, за ноябрь увеличение в 12.5 раз за 6 месяцев

МедСервис Сибирь Отчет по эффективности менеджеров ☆



[← ВЕРНУТЬСЯ К СПИСКУ ОТЧЕТОВ](#)

CRM 99+

Задачи и Проекты 99+

Почта 99+

Телефония

Диск

Задачи в Mywebstor

Отчет Сделки по менед...

Отчет лиды менеджеры

WAZZUP

Сотрудники

Ещё - 2

КАРТА САЙТА

НАСТРОИТЬ МЕНЮ

Название	Дата начала	Менеджер ОП (для мед дпо фл) (Не удалять)	Сумма в валюте сделки	Стадия сделки	↑ ID (Количество уникальных)
484-1 Захарова Мария Сергеевна (СМ ПП общая практика)	12.11.2020	<a href="#">Сергей Валерьевич Кладов</a>	21 000	Обучение	1
0109-10-20 Будаговская Зинаида Михайловна 89502362695	25.11.2020	<a href="#">Владислав Зайцев</a>	11 700	Обучение	1
385 Бон Виталий Михайлович ГБУЗ НСО ГНОКБ	10.11.2020	<a href="#">Инесса Андреевна Переломова</a>	10 000	Обучение	1
Коваль Наталья Ивановна 89156708366	11.11.2020	<a href="#">Елена Владимировна Закурнаева</a>	7 800	Обучение	1
402-1 Шевчук Василий Сергеевич +79140701123	06.11.2020	<a href="#">Наталья Евгеньевна Самусенко</a>	12 700	Обучение	1
Наумов Сергей +79266020968	30.11.2020	<a href="#">Владислав Зайцев</a>	11 700	Передать данные от ЛК слушателю	1
239-1 Лукьянчук Анна Николаевна	14.10.2020	<a href="#">Наталья Евгеньевна Самусенко</a>	7 000	Обучение	1
343-1 Большакова Наталья Валериевна 79139235053, 79965456725	28.10.2020	<a href="#">Инесса Андреевна Переломова</a>	16 700	Обучение	1
Нани Владлен Валерьевич +79261160602	17.11.2020	<a href="#">Сергей Юрьевич Виноградов</a>	38 000	Получить оригиналы от слушателя	1
428-1 Соколова И.М. (СМ ПК скорая и неотложная помощь)	10.11.2020	<a href="#">Роман Бондарев</a>	9 000	Отправка документов об обучении	1

СТРАНИЦЫ: [1](#) [2](#) [3](#) ... [30](#) [31](#) [Все](#) [← CTRL ПРЕДЫДУЩАЯ](#) [СЛЕДУЮЩАЯ CTRL →](#)

Всего:

Название	Дата начала	Менеджер ОП (для мед дпо фл) (Не удалять)	Сумма в валюте сделки	Стадия сделки	ID (Количество уникальных)
—	—	—	4 354 260	—	309

## Фильтр

Дата оплаты от слушателя "больше или равно"

[1](#)

Дата оплаты от слушателя "меньше или равно"

[1](#)

Стадия сделки "равно"

Менеджер ОП (для мед дпо фл) (Не удалять) "равно"

Направление сделки "равно"

[Применить](#)

[Отмена](#)

Валюта отчёта: Рубль

# Про результаты

1. Менеджеры сидели на зарплате – сейчас только %
2. Менеджеры были официально трудоустроены – сейчас они все ИП или самозанятые, сами платят за себя налоги
3. Менеджеры сидели в офисе – сейчас они все работают удаленно
4. Были уволены – «незаменимые звезды» - наняты люди, которые вообще ни чего не знали про продукт и работали не менеджерами продаж
5. Создана система адаптации и обучения менеджеров, которая позволяет за 24 часа любому человеку начать продавать – незаменимых нет – есть не правильно построенная система обучения

Заинтересовал вас?

Хотите также

Кто готов внимательно слушать, пишите –  
ГОТОВ

# Причины низких продаж, глазами продавца/менеджера

1. Мало заявок
2. Не целевые клиенты
3. У клиентов нет денег
4. Дорого! Продукт стоит слишком дорогой, поэтому его ни кто не покупает
5. Сейчас не сезон
6. Нет горячих клиентов, просто интересуются
7. Ошибки в рекламных текстах отпугивают клиентов
8. Плохой сайт и рекламные материалы
9. Не хватает знаний, как закрывать возражения
10. Кризис в стране, сейчас ни кому ни чего не нужно
11. У конкурентов дешевле и лучше
12. Сложно выйти на лицо принимающее решение
13. Клиентам нужно давать больше описание товара/услуги
14. Нет мотивации

Знакомая ситуация?

Пишите в чат, свои варианты с  
которыми вы часто сталкиваетесь



Готовьтесь скринить экран и очень  
внимательно слушать – это касается  
сейчас ваших денег!

# Причины низких продаж, на самом деле

1. Нет прописанных этапов продаж
2. Нет простых и понятных целей на каждом этапе продаж, что нужно получить от клиента на каждом этапе
3. Нет скриптов на все этапы продаж
4. Не знание того, что «на самом деле» вы продаете
5. Нет знаний о скрытых потребностях своих клиентов
6. Занимаетесь всем, кроме реальных продаж
7. Нет уверенности в компании и продукте, на всех этапах реализации (до продажи, во время поставок, после продажное обслуживание)
8. Не используете желаемый для клиента, канал продаж и коммуникации
9. Нет дорожной (ситуационной) карты, по этапам продаж
10. Нет адаптационной системы для менеджеров

(я выборочно буду пояснять некоторые пункты, чтобы на примерах вам было понятно)

1. Выражаетесь сложно, не говорите на языке клиентов
2. Принимаете решения за клиента
3. Не знаете альтернативных решений, между чем сравнивает клиент
4. Оставляете слепые зоны для клиента,
5. Создаете слепые зоны клиенту и молчаливое сомнение в товаре
6. Боитесь совершить ошибку
7. Работаете волнообразно, нет системной загрузки
8. Продаете лицу, которое не принимает решения
9. Нет карты усилителей интереса, на каждый этап переговоров
10. Нет инструментов для «Дожима» клиента

1. Боитесь брать ответственность за выбор клиента
2. Не слышите клиента
3. Перегружаете лишней информацией
4. Не умеете закрывать возражения, нет ситуационной карты по возражениям и инструкции к действию
5. Забываете выполнять своевременный контакт с клиентом
6. Нет алгоритма со сроками взаимодействия с клиентами
7. Нет прозрачной системы контроля работы
8. Нет контроля каждого этапа работы или чрезмерный контроль на каждом этапе
9. Перфекционизм – пока мой продукт не будет идеален, продажами не займусь
10. Нет прописанных механизмов вовлечения клиента в продажи
11. Нет продающих материалов и инструментов для усиления продаж
12. Выполняет не свою работу, пытаюсь сэкономить на подрядчиках

Как думаете сможете с этим всем разобраться?

Сейчас расскажу с чего начать...

Пишите в чате - ХОЧУ ПРОДАЖ

(Такая картинка практически у всех, не переживайте – это лечится)

Кто готов внимательно слушать дальше

# С чего все начинаются продажи на самом деле? (менеджеры продаж, самозанятые)

1. Знание продукта
2. Знание клиента
3. Знание этапов и принципов продаж
4. Создание технологий и инструментов продаж
5. Запуск трафика, настройка маркетинговых каналов и инструментов

# Для опытных (РОП предприниматель)

1. Построение работы по принципу – «В потоке»
2. Создание системы и алгоритмов автоматизированной, удаленной работы – управление эффективностью
3. Настройка показателей и контрольных точек управления эффективностью - контроль
4. аналитика
5. Планирование
6. Масштабирование

Все начинается со знания о продукте

Сейчас рассмотрим два основных  
пункта:  
продукт и клиент

В рамках вебинара постараюсь дать  
вам максимум пользы



Кто думает что все знает о своем продукте,  
снимите эту корону и готовьтесь к  
восприятию информации

# Пример «Обучение Медиков»

1. Думали, что продукт – профильное обучение, сертификат и удостоверение
2. На самом деле – это скорость обмена информацией, гибкость и сервис – обрабатывали 2 дня запрос, сейчас 2 минуты; (клиент должен был выслать весь пакет документов сканами на почту, запросив их в отделе кадров, сейчас клиент делает фото на вацап и отправляет их нам).

Туризм – путешествия в горы:

1. Продукт – восхождение в горы
2. На самом деле – это богатый мужик или любовные отношения без обязательств. (рассказать пример про долгое оттягивание оплаты, после слов – ЕБАТЬСЯ 😊 - они покупали – через это поднять настроение)

# Знание продукта/клиента

1. Какие возможности ваш продукт дает клиенту
2. Не очевидные выгоды вашего продукта  
(Вопрос в зал - Почему берут айфон, хотя по характеристикам есть гораздо лучше телефоны и дешевле?)
3. Как клиент представляет себе продукт?
4. Сделай сложное простым
5. Твой продукт – решение всех проблем – какие проблемы на самом деле ты решаешь

# Простота подачи

1. Презентуй подростку
2. Презентуй в лифте (20 сек)
3. Продай другу (вкусные триггеры – после чего захочет даже друг купить)
4. Продай случайному прохожему (зацепы внимание – жить успеваете?)
5. Продай отказавшемуся клиенту

# Переходный слайд

1. Как вам информация?
2. Полезны вам эти знания?

# Марафон – «Продажи со вкусом денег»

Результат – готовый план действий, по увеличению продаж;  
часть инструментов внедрите во время марафона

Длительность – 2 дня (вторник/четверг)

Дата старта – 12 января в 19.00 по Мск

С меня пошаговая технология запуска эффективных продаж  
Простые инструменты для внедрения  
Домашние задания  
Живые примеры из опыта  
Обратная связь по домашним заданиям

С вас:

Готовность действовать по новому

Скорость внедрения этих знаний

«Знать и делать» – это разные подходы. Поэтому будем делать!

# Марафон «Продажи со вкусом денег»

Программа:

1. Концентрация на результат – как и за счет чего.
2. ЦКП – ценностный конечный продукт (за что на самом деле, клиент готов платить нам больше, чем цена)
3. Сегментация Ц.А. (где на самом деле мои деньги).
4. Составление карты потребности и возможности
5. Как усилить продукт, через раскрытие скрытых знаний потребностей клиента
6. Формируем свой продукт заново: альтернативные решения, которые рассматривает клиент, отличия от конкурентов, минусы, причины, мотивы



2 день марафона:

1. Продажи. Модели продаж, 8 моделей
2. Этапы продаж, закрываем слив денег
3. Механики продаж
4. С чего на самом деле начинается продажа – первый контакт с клиентом
5. Как вовлечь клиента: в дальнейший диалог, в согласование цены, в сделку, в оплату, в расширение чека
6. Как дожимать клиента на оплату и увеличивать чек (механики дожима в оплату **ЗДЕСЬ** и **СЕЙЧАС**)
7. Как перестать терять клиентов, за счет ведение клиентов в CRM (минимальные, простые решения)

# Формат марафона

1. Живые эфиры + записи эфиров
2. Личная проверка домашних работ
3. Общий рабочий чат
4. Обратная связь от вас во время вебинара

Стандартная стоимость участия 21 400р

# Хорошая новость!

Для участников вебинара ~~21 400 р~~ 3900 р

Цена действует 24 часа

Без рассрочек и доп скидок

# 100% гарантия безопасной сделки

1. Мы официально зарегистрированы, оплата на юр лицо  
(Добавить фото св-ва ИП и вставить банковские реквизиты)

# Количество мест ограничено

Максимально готов взять 60 учеников

# После прохождения марафона:

1. Начнете продавать легко и без страха
2. Увеличите текущие продажи без вложений в рекламу
3. Научитесь увеличивать стоимость своего товара/услуги
4. Сможете научить любого менеджера продавать ваш товар/услугу
5. Перестанете терять деньги (упущенная прибыль)
6. Скорей всего уволите кого-то из отдела продаж
7. Увеличите свой личный доход, даже если вы работаете в найме
8. Сможете удаленно обучать менеджеров продаж
9. Расширите клиентскую базу
10. Научитесь работать с возражениями клиентов
11. Будете легко продавать ЗДЕСЬ и СЕЙЧАС
12. Решите проблемы с сезонными продажами
13. Внедрите новые механизмы продаж, используя только текущие ресурсы
14. Поймете, как ставить задачу специалистам по рекламе
15. Получите новый поток клиентов, о которых вы раньше не думали

# Снимаем возражения

Я часто слышу, что я и так всё это знаю

У меня не получится, потому что не умеют продавать

Продажи, это не мое

Нет времени учиться

Я уже учился у крутых экспертов, не помогло

Строить систему продаж – это сложно

Я приду к вам весной, когда сезон начнется

Нет денег на обучение



# У вас есть выбор:

1. Вариант – оставить все, как есть
2. Вариант – отложить на потом, пытаться и дальше делать все самому
3. Вариант – оплатить марафон прямо сейчас и с 2021 года начать зарабатывать

# Знать и делать – разный подход, пришло время действовать!

Для участников вебинара ~~21 400р~~ 3900 р

Цена действует 24 часа

Без рассрочек и доп скидок

План действий, который точно работает – уже есть!