

**Мартьянов Кирилл Владимирович**

**Как за 5 дней увеличить прибыль своей  
компании?**

**Пошаговое руководство.**

УДК 33  
ББК 65  
М29

М29 **Мартьянов Кирилл Владимирович**  
Как за 5 дней увеличить прибыль своей компании?: Пошаговое руководство. / Мартьянов Кирилл Владимирович – М.: Lennex  
Согр, — Подготовка макета: Издательство Нобель Пресс, 2013. – 39 с.

**ISBN 978-5-518-35087-8**

В данной книге представлена инструкция как за 5 дней без каких либо капиталовложений увеличить прибыль в малом и среднем бизнесе, дается описание первых шагов к системности в бизнесе. Все это дополняется домашними заданиями и описанием примеров.

Удачи в развитии вашего бизнеса!

**ISBN 978-5-518-35087-8**

© Издательство Нобель Пресс, 2013  
© Мартьянов Кирилл Владимирович, 2013

# Info4business

---

**Пятидневный план развития вашего бизнеса**  
**Как за 5 дней увеличить свою прибыль?**

**Мартьянов Кирилл**  
**Владимирович**

**Краткая информация об авторе:**

**Мартьянов Кирилл –**

Эксперт-практик в сфере  
маркетинговых коммуникаций,  
бизнес-консультант, коуч.

Сайт компании:

<http://consulting.info4business.ru/>

Личный блог:

<http://info4business.ru/>



**Профессиональный опыт**

- Маркетинговое агентство Info4business, учредитель,

**Профессиональные компетенции**

- Организация маркетингового агентства с «нуля»
- Успешный опыт реализации консалтинговых проектов по внедрению систем развития компаний
- Стратегическое планирование маркетинговых программ
- Управление персоналом, мотивация сотрудников
- Партизанский маркетинг
- Организация высококлассного клиентского сервиса

**Выступления и публикации**

- Автор публикаций в изданиях «Часовой бизнес», «Юр-Вак» на тему маркетинга, продаж и работы с клиентом
- Докладчик на конференции Moscow Watch Expo 2012

**Пятидневный план развития вашего бизнеса**  
Как за 5 дней увеличить свою прибыль?

**План:**

1. Введение (ключевые задачи)

**День 1**

2. Внедряем статистику
3. Как стремиться к большему
4. Работаем над увеличением среднего чека
  - Upsell
  - Cross-sell;

**День 2**

5. Освобождаемся от рутины:
  - Метод трех ответов;
  - Назначенное время с сотрудниками;
  - Жесткий план;
6. Внедряем бонус за превышение суммы;
7. Делаем комплекты из товаров;

**День 3**

8. Составляем скрипты
9. Внедряем тайного покупателя – ищем слабые звенья;
10. Внедряем мотивацию для продавцов;

**День 4**

11. Будим спящих клиентов
12. Делаем ODC предложения
13. +30% за срочный заказ

**День 5**

14. Перестаем конкурировать по цене
15. Прорабатываем товарную матрицу
16. Запускаем рекомендации

**Лирическое отступление:** *если бы эта брошюра предлагала увеличить продажи за 95 дней, а не за 5, как и есть, ее бы никто не читал. Все бизнес-планы пылятся на полках. И на ваших точно есть парочка.*

### Предисловие.

#### ***Дорогие коллеги!***

Вы, как и я - собственники или директора предприятий малого бизнеса. Эта брошюра посвящена именно Вам.

Огромное количество как начинающих, так уже и опытных предпринимателей ведут бизнес ***больше по наитию***, нежели по какой либо системе. Мы поступаем так, как считаем правильным по нашим собственным убеждениям, по внутреннему чувству «правильности». У кого-то получается достичь больших успехов в бизнесе подобным образом, у кого-то нет. Однако статистика не врет – 90% компаний закрывается в течение года после открытия. Еще 5% - в течении 5 лет.

Давайте обратимся к оставшимся 5%:

Часть из них просто ***выживает***, *довольствуясь небольшими объемами продаж и, соответственно, малыми прибылями.* Это мелкие предприятия, в которых собственник, т.е. Вы – главная ось: Вы самый замотивированный и самый компетентный человек в компании. Все основные процессы завязаны именно на Вас. Сотрудники не могут, да

**Пятидневный план развития вашего бизнеса**  
**Как за 5 дней увеличить свою прибыль?**

и не умеют решать какие-либо вопросы. Все проблемы складываются на плечах руководителя. В итоге Вы вертитесь как белка в колесе, потихоньку начиная ненавидеть собственное дело, которое создавалось, в общем-то, для того, чтобы быть благом.

Мечты о финансовой независимости, путешествиях, семье в большом и уютном доме, так и остаются мечтами – и даже если деньги есть, то потратить их Вам на себя точно вряд ли удастся:

Вы никогда не выпускаете мобильный телефон из рук, боясь пропустить срочный звонок из офиса по случаю ЧП. Отпуск для Вас – непозволительная роскошь. Что случится с Вашим бизнесом, если Вы уедете на две-три недели из города, сложно даже представить.

В итоге – Вы либо сдаетесь и устраиваетесь на ненавистную работу, от которой, в общем-то, бежали, либо пытаетесь начать новое дело в другой нише (*ведь там-то все по-другому!*).

***Знакомо?***

Так происходит с большинством предпринимателей. ***Рутина*** поглощает их, и они уже никогда не смогут из нее выбраться, чем губят не только свой бизнес, но и себя вместе со своими мечтами.

Подумайте, сколько времени в день **Вы тратите на текучку** и на решение проблем ваших сотрудников, а сколько на развитие Вашей компании? 80%? 90%? 100%? Вот именно. В этом и проблема.

Другая же часть бизнесменов успешно выстраивает свой бизнес, постоянно его развивая, и увеличивая свою выручку. У них всегда есть деньги, и они знают, куда их потратить. Путешествовать 3-4-5 раз в год, не боясь при этом, что прибыль упадет или сотрудники перестанут работать – для них совершенно нормально. Посвящать больше времени себе и своей семье, жить в свое удовольствие и ни в чем себе не отказывать – вот основные цели и мечты предпринимателей! Ваши и мои!

*Так в чем секрет успеха?*

Все довольно просто – им удастся наладить в бизнесе **систему**. Систему, которая будет генерировать поток клиентов и конвертировать их в покупателей. Идеальная ситуация – когда **система работает самостоятельно**, уже без участия собственника.

Именно системный подход отличает успешных предпринимателей от неуспешных.

Так как же наладить систему в своем бизнесе?

*Об этом мы с Вами и поговорим.*

**Мартьянов Кирилл,**

**Учредитель маркетингового агентства Info4business.**

**День I.**

**Базовые показатели.**

Первое, что вам нужно сделать в своем бизнесе – внедрить базовые показатели и постоянно их отслеживать: за каждый день, неделю, месяц, квартал, год.

Если вы не знаете, с чего вы начинали, увеличивая свои продажи, то никогда и не узнаете к чему пришли.

Поэтому в первую очередь – как в спорте – мы начинаем с замеров наших результатов.

Итак, базовые показатели:

1. Средний чек – средний объем каждой покупки (не клиента, а покупки).
2. Cv – процент конверсии покупатель/посетитель
3. # - количество покупок одного клиента
4. Leads – Количество потенциальных покупателей
5. M – процент маржи.

Замеряя эти показатели мы можем составить формулу продаж, где:

**Объем продаж = Leads \* Cv \* \$ \* #**

**Прибыль = Leads \* Cv \* \$ \* # \* M**

**Пятидневный план развития вашего бизнеса**  
**Как за 5 дней увеличить свою прибыль?**

Работая с каждым из показателей в отдельности, вы можете проводить более тонкую работу со своими продажами.

Завтра первым делом вы посчитаете свои показатели за месяц, за неделю, за сегодняшний день и будете считать ежедневно и непрерывно. Это ключевые моменты. Важно постоянно отслеживать динамику своих продаж.

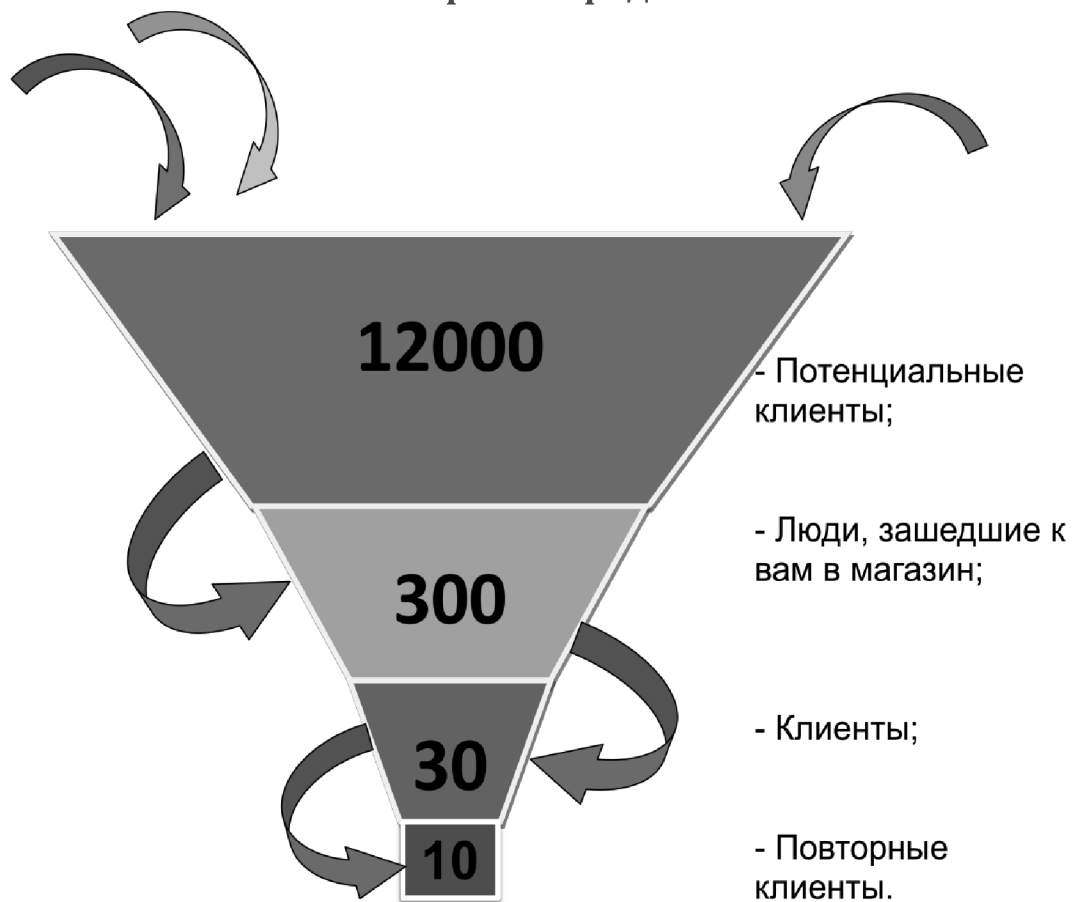
**Как это сделать?**

Заведите табличку в Excel, где будете отмечать:

1. Входящий поток (лиды) – сколько человек к вам зашло, позвонило, пришло на сайт;
2. Объем продаж;
3. Средний чек, - объем одной покупки;
4. Конверсию из потенциального в реального – сколько из ваших посетителей стало клиентами;
5. Частоту покупки за период;

**Это задание №1.**

### Воронка продаж



**Воронка продаж** представляет собой схему конверсии вашего потребителя из потенциального в реального, из реального в постоянного покупателя.

Она более подробно описывает два вида показателей:

Leads и Cv.

Воронка продаж дает вам возможность увидеть, на какие из шагов, которые проходит ваш клиент, **нужно обратить внимание**. Она даст вам статистику, по которой можно оценивать эффективность той или

иной маркетинговой акции, того или иного предложения. Самое главное – **постоянный контроль**.

Повышение эффективности всегда начинается с замеров. Это самый первый шаг, который вы должны предпринять.

### **Большая и дерзкая цель**

То, как мы воспринимаем окружающий мир существенно влияет на наши поступки, ценности и цели.

У вас всегда должны быть большая и дерзкая цель впереди, к которой вы стремитесь. Самое главное, что она не должна вызывать у вас смех и иронию.

*Так что это такое?*

Возьмите листочек и ручку и запишите на нем сумму, которую вы зарабатываете сейчас. Чистыми. Записали? А теперь удвойте эту сумму. Как вы считаете, реально достигнуть?

Вот к этому и стремитесь. Не прибавляйте к ней лишних нулей – не нужно ставить себе недостижимые цели.

Распечатайте большим шрифтом эту сумму и повесьте ее перед глазами на рабочем месте. Чтобы она у вас постоянно была на виду.

**Это задание №2.**