

# СПРАВКА ОБ АВТОРАХ



**Денис Кузнецов**, 34 года, предприниматель-производитель, бизнес-тренер и автор обучающих программ для производителей и строителей, отец четверых детей, блогер, путешественник, любит бег и бокс, бизнес наставник и ментор, инвестор.

Основной бизнес — фабрика люков-невидимок и дверей Revizor, производим также различные металлоконструкции по чертежам заказчика, можем сами разработать решение для доступа к любым инженерным коммуникациям. У нас более 20 патентов, мы создали рынок на пустом месте. Сайт фабрики люков и дверей Revizor — [kupiluki.ru](http://kupiluki.ru).

Подробнее обо мне и моем бизнесе можно прочесть в статье РБК: [https://www.rbc.ru/own\\_business/24/01/2018/5a6723dc9a7947760ddafb0d](https://www.rbc.ru/own_business/24/01/2018/5a6723dc9a7947760ddafb0d).

Также оказываю услуги лазерной резки металлов. Наш девиз: «Режем, красим, гнём». Сайт: [lasernaya.ru](http://lasernaya.ru).

Обязательно подпишись на меня в социальных сетях и получи бонус ☺

<https://vk.com/koltex>

<https://www.facebook.com/kuznetsov01>

<https://www.instagram.com/koltex/>

<https://t.me/thekuznetsov>



**Юрий Терехов**, 34 года, предприниматель, бизнес наставник и ментор, отец двоих детей. Соучредитель производственной компании «ТиС» по производству приводных ремней, основатель сервиса сквозной аналитики R7K12, эксперт в области продаж и маркетинга. Инвестор.

<https://vk.com/id1964930>

<https://www.facebook.com/yuriy.terekhov>

[https://www.instagram.com/terehov\\_y/](https://www.instagram.com/terehov_y/)

## **Факты в цифрах**

600 миллионов — суммарный оборот бизнесов.

165 сотрудников работают в наших компаниях.

4 часа занимает управление компаниями в месяц.

17 лет в бизнесе.

2 млн ежегодно тратим на свои знания.

75 000 — суммарное число подписчиков в соцсетях.

10 потоков тренерства.

Более 500 учеников уже получили результат.

В 3,5 раза — средний рост чистых денег наших учеников.

## **Об обучающих проектах Кузнецова и Терехова**

Контакты:

Телефон: +7 (499) 348-96-43

Сайт: <https://kitdiamond.ru/>

Курс «Структура — путь к миллиарду» <https://kitdiamond.ru/struktura>

ВК: <https://vk.com/kitdiamond>

ФБ: <https://m.facebook.com/kitmillion/>

«Инстаграм»: <https://www.instagram.com/koltex/> и [https://www.instagram.com/terehov\\_y/](https://www.instagram.com/terehov_y/)

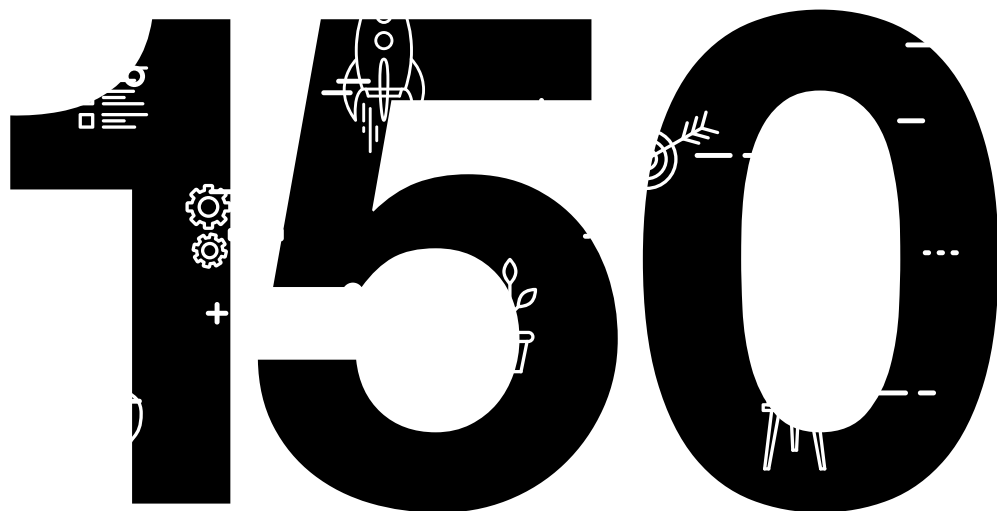
«Ютьюб»-шоу «На грани»: [https://www.youtube.com/channel/UCa7eRc6zt3O11SHejatNv\\_Q](https://www.youtube.com/channel/UCa7eRc6zt3O11SHejatNv_Q)

**Денис Кузнецов**

предприниматель-производственник,  
автор обучающих программ  
для производителей и строителей

**Юрий Терехов**

предприниматель,  
эксперт в области продаж  
и маркетинга



# **драйверов роста прибыли,**

*или КАК*

**УВЕЛИЧИТЬ  
БИЗНЕС В 10 РАЗ**



МОСКВА  
2018

УДК 65.01  
ББК 65.290-2  
К89

Редактор *К. Павленко*

Художественное оформление *С. Хозина*

Фотографии на обложке из личных архивов авторов

**Кузнецов, Денис Юрьевич.**

**К89** 150 драйверов роста прибыли, или Как увеличить бизнес в 10 раз / Денис Кузнецов, Юрий Терехов. — Москва : Эксмо, 2018. — 336 с. — (Бизнес Молодость. Книги для начинающих предпринимателей).

ISBN 978-5-04-190636-8

Как увеличить прибыль предпринимателя в 3—10 раз, ежедневно совершая простые действия.

«Мой бизнес я организовал с 200 долларов в кармане, не было богатого и мудрого дяди, который помогал бы деньгами и знаниями. Пришлось самостоятельно во всем разобраться, наделать кучу ошибок, дважды чуть не потерять бизнес. И в итоге стать №1 на рынке».

*Денис Кузнецов*

Это азбука простых действий, сделав которые ты увеличишь свой доход в 10 раз.

«Бизнес состоит из множества простых действий, которые ведут к результату. Сейчас очень многие предлагают волшебные Таблетки, обычно они классно выглядят, но не дают результата. Все действия в этой книге я пропустил через свой бизнес, отсеив то, что действительно дает результат».

*Юрий Терехов*

Авторы книги сами прошли весь путь, который проходят все начинающие предприниматели, и на своих примерах и реальных историях своих учеников рассказывают о том, как развить и увеличить в несколько раз свой бизнес в самые короткие сроки и каких ошибок необходимо избегать.

УДК 65.01  
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-190636-8

© Кузнецов Д., 2018  
© Терехов Ю., 2018  
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2018

# СОДЕРЖАНИЕ

Вступление .....	9
------------------	---

## **ГЛАВА 1. Драйверы счастья. 5 способов постановки и достижения целей**

1.1. Вспомнить всё. Учимся мечтать и творить .....	13
1.2. Твои мысли — это ты .....	20
1.3. А что дальше? .....	24
1.4. Проектный менеджмент как лекарство от прокрастинации .....	27
1.5. Ослиный менеджмент .....	32

## **ГЛАВА 2. Драйверы денег. 10 способов быстрой «упаковки».**

### **Создание лица бизнеса**

2.1. Порхай как бабочка, жаль как пчела. +15% к росту дохода .....	41
2.2. Убить Билла. +50% к эффективности .....	49
2.3. Тяжело в ученье, легко в бою .....	52
2.4. Реальность VS Виртуальность .....	55
2.5. Сила личного бренда. +100% к доверию .....	59
2.6. Увеличиваем средний чек, или $2 + 2 = 7$ .....	64
2.7. Пусть о тебе говорят другие .....	72
2.8. Артефакты, усиливающие доверие .....	75
2.9. Прямая связь с клиентом. +110% к свободному времени .....	77
2.10. Мигающие кнопки, конверсия, удобство .....	79

## **ГЛАВА 3. Драйверы денег. 10 источников трафика в интернет-маркетинге**

3.1. От тебя до клиента — ровно один клик .....	83
3.2. Сквозная аналитика как подростковый секс — все говорят, но никто не занимался .....	85

3.3. Выбор подрядчиков. Метод Шерлока Холмса .....	89
3.4. А/В-тест — всему голова .....	94
3.5. YouTube .....	95
3.6. Интернет-магазин как способ продвижения .....	96
3.7. Социальные сети и как с их помощью заработать денег .....	98
3.8. Играй .....	100
3.9. Конкурс, розыгрыш, викторина .....	101
3.10. Лид-магниты .....	102

#### **ГЛАВА 4. Драйверы денег. 11 фишек по построению мощного отдела продаж**

4.1. Входящий поток .....	105
4.2. Инструменты для управления лидами .....	109
4.3. Разделяй и властвуй .....	111
4.4. Конвейер в продажах. +300% к доходу .....	112
4.5. Секретный инструмент, за который Сбербанк заплатил миллионы .....	114
4.6. РОП. Ты узнаешь его по результату .....	116
4.7. Все через ОПУ .....	120
4.8. ДНК продаж. В чём твоя сила? .....	124
4.9. Тебя послали? Узнай почему! .....	126
4.10. Метод 3 Коровы. +1000% к росту .....	128
4.11. Мотивируй клиентов .....	130

#### **ГЛАВА 5. Драйверы денег. 10 убойных скриптов отдела продаж**

5.1. Программируй результат заранее .....	133
5.2. Игра в молчанку .....	135
5.3. «Дорого» по сравнению с чем? .....	137
5.4. Проткни пузырь .....	138
5.5. Денежный крюк .....	139
5.6. Подарок .....	140
5.7. Всему говори «Да» .....	141
5.8. Магия «И» .....	142
5.9. Try & Buy .....	143
5.10. Как сварить вкусный скрипт? .....	144

#### **ГЛАВА 6. Драйверы свободного времени. 10 фишек по найму сотрудников**

6.1. Халява, приди .....	148
6.2. Результатор, процессор или паразит? .....	153
6.3. Софт-скиллы .....	159
6.4. На заборе x@й написан .....	164

6.5. Правильные вопросы .....	166
6.6. Ассесмент-центр .....	169
6.7. Два дня, чтобы стать ближе .....	172
6.8. Дай людям уверенность .....	174
6.9. Техника «Следователь» .....	177
6.10. Возьми на работу HR .....	179

## **ГЛАВА 7. Драйверы денег. 10 «софтов» для увеличения продаж**

7.1. Бенчмаркетинг .....	183
7.2. Анализ конкурентов в социальных сетях .....	185
7.3. Быстрый сбор семантики трафика .....	186
7.4. AmoCRM .....	188
7.5. RetailCRM .....	189
7.6. Сквозная аналитика .....	190
7.7. Проверка контрагентов и сотрудников .....	192
7.8. Сбор и визуализация данных .....	194
7.9. Автоматические sms и звонки .....	195
7.10. Конструкторы сайтов .....	196

## **ГЛАВА 8. Драйверы быстрых денег. 10 способов сократить затраты в бизнесе**

8.1. Техника «Глаза кота из Шрека» .....	200
8.2. Место, где спрятан клад .....	202
8.3. Либо ты, либо они .....	207
8.4. Плати за результат .....	211
8.5. Сократи торговые площади .....	216
8.6. Не плати за конфетки .....	219
8.7. Получи отсрочку и скидку у поставщиков .....	222
8.8. Выведи все непрофильные активы на аутсорсинг .....	225
8.9. Найми финансового директора .....	228
8.10. Оптимизируй затраты на телефонию и интернет .....	232

## **ГЛАВА 9. Драйверы энергии и мотивации. 11 инструментов лидера для увеличения энергии**

9.1. Игра в счастье .....	235
9.2. Секрет вечной молодости тибетских монахов .....	238
9.3. Разбуди тигра .....	241
9.4. Сильные становятся сильнее .....	244
9.5. Плата вперёд .....	246
9.6. Действуй сердцем .....	247
9.7. «Хватит сиськи мять» .....	249
9.8. Мужик сказал, мужик сделал .....	253

9.9. Обезьяны на твоих плечах .....	256
9.10. Очки прошлого .....	259
9.11. Дополнительные инструменты для подъема энергии .....	262

## **ГЛАВА 10. Драйверы экономии времени. 12 фатальных ошибок в бизнесе, которые сломают бизнес изнутри**

10.1. Не клади все в одну корзину .....	267
10.2. Держи рот на замке .....	271
10.3. О финансах должен знать только финансовый директор .....	273
10.4. Не бери новичков. Время дороже .....	275
10.5. Производство без продаж — деньги на ветер .....	277
10.6. Не меняй нишу .....	280
10.7. Не превращай менеджера в РОПа .....	282
10.8. Главный бухгалтер — это услуга .....	284
10.9. Не наказывай тех, кто производит .....	288
10.10. Не разрушай то, что работает .....	290
10.11. Не привлекай в бизнес друзей и родственников .....	293
10.12. Многорукий многоног .....	295

## **ГЛАВА 11. Драйверы денег. 9 способов заработка денег без рекламного бюджета уже сегодня**

11.1. Звони или умри .....	301
11.2. Забери деньги у клиентов .....	310
11.3. Рот зашит? Используй пальцы! .....	312
11.4. 1000 и одно объявление .....	314
11.5. Как зависать в Facebook с пользой .....	316
11.6. Сторителлинг .....	318
11.7. Делай прямые трансляции в социальных сетях .....	321
11.8. Продажи с вебинаров .....	323
11.9. Агент 007 — драйвер роста +500% к доходу .....	325

**Драйверы развития. 20 книг, которые мы рекомендуем .....327**

**Драйверы развития. 25 фильмов, меняющих сознание (к лучшему, поверь) .....329**

**Заключение .....331**



# ВСТУПЛЕНИЕ

Итак, у тебя в руках не просто книга.

**Это — азбука инструментов.**

Если будешь правильно ими пользоваться, ты сможешь в разы увеличить свой бизнес и добиться потрясающих результатов.

Эту книгу нельзя просто прочитать, как «Гарри Поттера», а потом поделиться впечатлением.

**Эта книга — про действия.**

Все инструменты, о которых ты прочитаешь и узнаешь, — это действия, которые необходимо совершить в своем бизнесе. Это не просто теория, какие-то слова, выдуманные нами. Нет, это — конкретные действия. Если ты их реализуешь, твой бизнес вырастет. Это мы тебе гарантируем на 100%.

У нас масса примеров из практики, когда наши ученики, сделав эти действия, вырастали буквально в разы.

Мы анализируем свой собственный предпринимательский опыт, опыт знакомых предпринимателей, которые выросли, или, наоборот, так и не выросли, своих учеников, которых у нас уже великое множество. И мы понимаем, что простые инструменты дают результат в тысячу раз сильнее, чем какие-то сложные.

Конечно, как людям-продуктам, как технарям нам всегда хочется использовать какие-то сложные инструменты. Нам хочется настро-

ить автоворонки, какую-нибудь систему оповещения, все автоматизировать, посадить вместо менеджеров по продажам роботов, не продавать напрямую, а продавать через какие-нибудь сложные таргетированные цепочки, но на самом деле это все не ведет к какому-то явному результату.

### **Основной результат дают простые действия.**

Простые действия — это: нет денег — берешь телефон и звонишь тем, у кого они есть, забираешь свои деньги. Не умеешь звонить, не умеешь разговаривать — открываешь социальные сети и пишешь в личку тем людям, которые тебе нужны, и договариваешься с ними о встрече, о сделке или еще о чем-то, продаешь им свои услуги. Не можешь написать, не можешь позвонить — берешь ноги и приезжаешь к клиентам напрямую и пытаешься продать свой товар.

### **В продажах нет никакой магии.**

Любой товар, любая услуга продаются элементарно. Ничего сложного в этом нет. Самое главное — научиться работать с возражениями.

Очень многие думают, что продажи — это какой-то сложный магический процесс. Раз менеджеры ничего не могут продать, значит, это действительно невозможно. Очень часто все верят менеджерам на слово.

Я хочу сказать, что я никогда никому особо не верю, и все, что мне говорят, всегда проверяю. И я понял, что продавать — достаточно легко, если у тебя действительно качественный продукт и ты умеешь правильно задавать вопросы.

### **Если ты умеешь правильно строить диалог и задавать вопросы, тебе будет очень просто продавать.**

Важно научиться работать с возражениями. На любое «но» можно привести весомый аргумент и продать свой продукт.

Об этом и многом другом мы и поговорим с тобой в рамках нашей книги.