

УДК 339.13
ББК 65.291.3
Л36

Левитас, Александр.

Л36 Деньги на бочку / А. Левитас. – Москва: Издательство АСТ, 2020. – 224 с.: ил. – (Бизнес-бук).

ISBN 978-5-17-118765-1.

В этой книге Вы найдете 120 проверенных приемов и «фишек», позволяющих в считанные дни привлечь больше клиентов, сделать больше продаж и заработать больше денег. Приемы описаны простым языком, очень подробно, со всеми деталями. Вы узнаете:

- Как привлечь больше клиентов и продать больше товаров?
- Как поднять продажи, оптимизировав работу бизнеса?
- Как заработать больше на новых товарах и услугах?
- Как помочь вашим сотрудникам сделать больше продаж?
- Как поднять продажи, назвав свой продукт иначе?
- Как увеличить чистую прибыль, переписав ценники?

Автор уже четверть века собирает по всему миру инструменты для увеличения прибыли. В этой книге он щедро делится с Вами «фишками» и приемами, а также множеством историй о том, как эти приемы принесли сотни тысяч и миллионы тем, кто их использовал.

УДК 339.13
ББК 65.291.3

ISBN 978-5-17-118765-1.

© А. Левитас, текст
© ООО «Издательство АСТ»

Содержание

ОТЗЫВЫ	8
КНИГА НА СТО МИЛЛИОНОВ	9
ЧЕМУ ВЫ НАУЧИТЕСЬ ИЗ ЭТОЙ КНИГИ	11

Часть 1

КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ, ОПТИМИЗИРОВАВ РАБОТУ	13
--	-----------

Переход на прибыльное время	14
Путь наименьшего сопротивления	16
Меньше шагов, больше продаж	16
Быстро, быстрее, еще быстрее	17
«Это же элементарно, Ватсон!»	19
Вы работаете, клиент отдыхает	21
Планируйте продажи, чтобы закрыть больше сделок.	22
Выстраивание схемы	23
Сбор статистики.	24
Планирование и нормирование	26
Контроль за показателями	27
Дальнейшая оптимизация «воронки продаж»	27
Больше денег с каждого клиента.	29
Чтобы рыбе не было грустно	29
«Будь мужчиной, возьми ирландский!»	30
Не забывайте про тирамису.	31
А если хочется еще больше денег?	32
Продайте дешевле, заработайте больше.	33
Снимаем риск с покупателя	34
Превратите клиента в бумеранг	38
Договоритесь о следующей встрече	38
Дайте причину вернуться к вам	39
Анонсируйте горячее предложение	40
Наклейте первую марку	41
«Еще мы делаем ракеты»	42
Учитесь у Франсуа Коти	42

То, что помогает купить больше	44
«Направо пойдешь — жену найдешь»	46
Для тех, кто решает быстро	49
Давайте обратимся к лучшим	51
Резюме	52

Часть 2

КАК ПРИВЛЕКАТЬ КЛИЕНТОВ

И ПРОДАВАТЬ БОЛЬШЕ 53

Сыграем на деньги?	54
У кого длиннее — тому приз	54
Пусть клиент проверит свою удачу	55
Крышечки, вкладыши, этикетки	57
Урок торговца из «1001 ночи»	58
Выбирайте — баскетбол или покер	59
Листки бумаги, приносящие миллионы	61
10 веских причин купить ламинат	62
«Покупаешь карандаши — не забудь точилку»	64
Обоснуйте цену, чтобы продать товар	66
Спасите от смерти буриданова осла	67
Не только из бумаги	68
«Не пробовали? Попробуйте обязательно!»	70
Ландскнехты маркетинга	73
Бейте снова и снова — в одну точку	76
Продвижение чужими руками	80
Не давайте клиентам молчать	80
«Просите и дано будет вам»	82
Купите рекомендацию — но не за деньги	83
«Не продавайте нас, дарите подарки»	84
Репутация, поднимающая продажи	87
Помогите тем, кто вас продает	90
Рекламные тексты и ответы на вопросы	91
Речовки для продавцов	91
POS-материалы	92
Обучение эконом-класса	92
Обучение бизнес-класса	94
Резюме	96

Часть 3**КАК ПОМОЧЬ РАБОТНИКАМ ДЕЛАТЬ****БОЛЬШЕ ПРОДАЖ 97**

«Волшебные слова», повышающие продажи 98

«Тест лорда Кельвина» 99

Секретный способ обучения продавцов 102

Пачка бумаги, поднимающая продажи 103

Повышаем квалификацию продавца за 250 рублей 106

Верный способ поднять продажи за 2 дня 107

Пусть продавцы захотят продавать 111

Как потопаешь, так и полопаешь 111

Собери десять наклеек 112

«Победитель получает все» 114

Игра в «царя горы» 115

Свистульки и колокольчики 117

Заслужи мое внимание 118

О чем мы еще не поговорили? 120

Превратите каждого работника в продавца 121

«Речь для лифта» 121

Боеприпасы для персонала 122

Футболки, сумки и значки 125

Попутная реклама 126

«Товар с собой» 127

Какому продавцу доверяет покупатель 129

Если продавцы «зашиваются» 133

Резюме 135

Часть 4**КАК ЗАРАБОТАТЬ БОЛЬШЕ****НА НОВЫХ ТОВАРАХ 137**

Новый продукт за 1 день 138

Старая сказка на новый лад 139

«Маленькие, но по три» 140

Секрет успеха ИКЕА 144

Бездонная чашка кофе 146

«С этим товаром часто берут» 148

Продаем тем, кто уже купил	150
Магия бумажного пакета	152
Один прием — 10 выгод	153
Продавайте много за один раз	154
Если клиенту трудно сделать выбор	155
«Хлеб и “Рама” созданы друг для друга»	157
Закрываем проблему клиента полностью	158
Соберите свой уникальный гамбургер	159
Завтрак дайвера и фитнес для беременных	160
Аптечка для поездки на море	161
Как продать кокос вдвое дороже	162
Маркетинг вместе с партнерами	163
Слезьте с мертвой лошади	164
Резюме	168

Часть 5

КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ, НАЗВАВШИСЬ ПО-ДРУГОМУ 169

Четыре «волшебных» вопроса	170
«Я не извозчик, я водитель кобылы»	171
«Кто еще хочет получить полцарства?»	173
28 способов использования зонтика	176
Специалист по проблемам левого мизинца	178
«Из порося в карася»	180
\$1 — удар молотком, \$999 — знание, куда бить	181
И нашим, и вашим	183
Резюме	185

Часть 6

КАК УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ, ПЕРЕПИСАВ ЦЕННИКИ 187

Стимулятор продаж	188
За объем	188
За предоплату	189
На один продукт за покупку другого	189
За пакетную покупку	190

За сумму покупки	190
Подарок как замена скидке	191
На «товар-локомотив»	191
Заложённая в цену	192
На «неликвиды»	192
Распродажа	192
«Гормон роста» для прибыли	194
«Ценовой пофигизм» как источник прибыли	195
Когда рост цены может поднять продажи	196
Как поднять цену, чтобы клиенты этого не заметили	197
Пусть некоторые платят больше	198
Как взять больше денег за то же самое	198
Способы избежать недовольства клиентов.	200
Магнит для клиентов	202
Предложение, от которого тяжело отказаться	203
Как получить прибыль, купив за 100 и продав за 100	204
Из чего сделать «магнит для клиентов»	206
Как создать иллюзию дешевизны	207
Сколько граммов в одной унции?	210
Простой способ продать больше	211
Дайте клиенту обмануть вас	213
Заставьте цену выглядеть привлекательно	215
Штрих фломастером, поднимающий продажи.	215
Простой способ сделать цену привлекательнее.	215
Создайте впечатление покупки со скидкой	216
«Купите три шоколадки по цене трех!»	216
«Волшебные цифры» маркетинга	216
Чего не надо писать на ценнике	217
Резюме	218
САМЫЙ ГЛАВНЫЙ СЕКРЕТ УСПЕХА	
В БИЗНЕСЕ	219
ОБ АВТОРЕ	222

ОТЗЫВЫ

«В ходе одной из встреч Левитас предложил использовать новый канал продаж наших книг. Мы попробовали — и уже в следующем году этот канал принес нам около \$200 000 в продажах».

Михаил Иванов, издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва

«Мы внедряем советы Левитаса для наших клиентов — и всегда видим рост выручки, сбоев нет. Внедрили в магазине “картонных продавцов” — рост продаж на 15%. Внедрили партнерские акции в компании по натяжным потолкам — рост на 24%. Рекомендации по допродажам подняли чек в магазине посуды на 50%. Книги Левитаса должны быть настольными для каждого маркетолога или директора магазина».

Ольга Жукова, группа «КИТ Медиа», Нижний Новгород

«Инструменты от Левитаса позволили нам снизить на 36% затраты на рекламу и при этом не только поднять продажи через наш магазин на 15–20% в год (при стагнации в предыдущем году), но и привлечь КОМУС как стратегического партнера, теперь он продает в месяц в два раза больше наших журналов, чем наш магазин, и ежемесячно увеличивает объем закупки».

Мартынова Мария, ООО «Кадры в порядке», Москва

«После того как я прочитал книгу Левитаса и стал внедрять советы из нее, количество продаж и клиентов в моем рекламном агентстве выросло вдвое, средний чек — втрое, количество клиентов федеральных — также втрое, и плюс к тому мы и сами вышли на региональный уровень».

Вячеслав Грачев, рекламное агентство «РезидентЪ», Печора

«Благодаря полученным советам рост продаж в моей товарной категории составил 387% за три года. За прошедший год продажи по моим товарам выросли на 38%, у остальных категорийных менеджеров был спад продаж в среднем на 15–20%. Теперь все сидят и изучают рекомендации Левитаса».

Рипсима Арутюнян, компания «Тор», сеть магазинов «Сард», Ереван

Книга на сто миллионов

Хотите поднять продажи на десятки процентов за неделю-две? Без затрат? Без диплома МВА по маркетингу?

Верится с трудом? Однако это вполне реально!

Если использовать *партизанский маркетинг*.

Почему я в этом уверен? Потому что приемы, которые я вам предлагаю, уже принесли *сотни миллионов рублей* моим ученикам и клиентам. Множество их историй успеха вы найдете в этой книге — что и как было сделано (со всеми деталями) и сколько денег это принесло.

Давайте теперь проверим, насколько вырастут *ваши* продажи.

Уже четверть века я помогаю бизнесменам в России и за рубежом поднимать продажи с помощью *партизанского маркетинга* — *способов увеличения продаж с минимальным бюджетом (или даже без бюджета вообще)*. Среди моих клиентов — как владельцы малого и среднего бизнеса, так и крупные компании: Kaspersky Lab, «Билайн» и другие.

А что они говорят — смотрите на соседней странице.

С середины 1990-х я консультирую российских бизнесменов и провожу семинары. В 2007 году вышла моя книга «Больше денег от вашего бизнеса», которая с тех пор переиздавалась больше 10 раз и неоднократно возглавляла рейтинги деловых бестселлеров.

И все эти годы чаще всего ученики и читатели спрашивали меня: «А что бы нам такое сделать, чтобы продажи выросли уже завтра? Или не завтра, но еще до конца недели?»

Долгое время я давал ответы на этот вопрос только на семинаре «Быстрый маркетинг», участие в котором стоило

500 долларов, или же на еще более дорогостоящих индивидуальных консультациях.

Но сейчас для российских предпринимателей настали непростые времена. И я решил собрать для вас «скорострельное оружие» партизанского маркетинга в этой книге.

Теперь приемы и «фишки», которые можно внедрить буквально за несколько дней и которые приносят прибыль уже в течение недели-двух (а иногда и в тот же день) доступны и вам. Берите и применяйте — чтобы в следующем издании книги появилась и ваша история успеха.

Часть этих приемов может быть вам уже знакома, часть может вас удивить. Но все они достаточно просты, чтобы не требовать специального образования, и достаточно незатратны, чтобы ими мог воспользоваться любой предприниматель вне зависимости от того, насколько велик его бюджет.

Эту книгу можно читать с любой страницы. Однако в первый раз прочитайте ее от начала и до конца с карандашом в руках. Записывайте каждую идею, которую сочтете подходящей, — и вы получите готовый план развития своего бизнеса.

Помните — ваш бизнес может приносить вам больше денег!

Чему вы научитесь из этой книги

Когда вы прочитаете эту книгу, вы изучите 120 проверенных способов поднять ваши продажи буквально за несколько дней. Например, вы узнаете:

- Как поднять продажи в крупном магазине на 3,2 миллиона рублей в месяц, не тратя ни копейки на рекламу и персонал, а всего лишь распечатав 6 страниц на принтере (стр. 63).
- Как заработать на том же самом товаре в полтора раза больше денег, причем так, чтобы клиенты остались довольны, возвращались сами и рекомендовали вас другим (стр. 147).
- Как поднять посещаемость магазина или офиса на 10%, не тратя ни копейки на рекламу (стр. 74).
- Как сделать, чтобы даже постоянные клиенты были готовы заплатить за товар вдвое больше обычной цены (сразу два способа — стр. 156 и 163).
- Как на очень конкурентном рынке поднять продажи в полтора раза с помощью одного маркетингового хода (стр. 176).
- Какие шесть «волшебных» слов могут поднять оборот кафе на 15% (стр. 98).
- Как можно продавать тот же самый товар на 175% дороже, чем у конкурентов, и все еще иметь хорошие продажи (стр. 210).
- Как поднять чистую прибыль от сделки на 40%, делая клиентам скидки и подарки (стр. 189 и 191).

- Как создать «магнит для клиентов», который приведет к вам толпы покупателей (стр. 202).
- Как поднять продажи на 17%, всего лишь переодев продавцов (стр. 132).

Все способы увеличения продаж описаны очень подробно, со всеми тонкостями и деталями, чтобы вы могли легко внедрить их в своем бизнесе — и быстро получить результат.

А кроме того, в книге вы найдете ссылки для бесплатного скачивания десятков дополнительных материалов.

Читайте, внедряйте — и зарабатывайте больше денег от вашего бизнеса!

Часть 1

КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ, ОПТИМИЗИРОВАВ РАБОТУ

Большинство компаний могут существенно поднять продажи буквально за несколько дней, почти не вкладывая денег, если изменят процесс работы с клиентами. В этой главе вы найдете более двух десятков простых во внедрении технологий, увеличивающих как процент успешного закрытия сделок, так и средний чек, и количество повторных заказов.

Переход на прибыльное время

Часы работы

Нередко можно увеличить входящий поток и поднять продажи, всего лишь *изменив часы работы* вашего бизнеса — так, чтобы быть готовым к приему посетителей все то время, когда клиенты готовы активно покупать.

Конечно, идеальный с точки зрения самих клиентов вариант — это работа 24/7, круглосуточно и без выходных. Некоторые компании так и работают — например, в дверях флагманского магазина марки L.L. Bean нет замков, потому что он не закрывается вообще никогда. Но поскольку мы стремимся к прибыли, а не к удовлетворению клиентов любой ценой, — стоит работать только в те часы, когда продажи как минимум окупают расходы.

Проверьте, в какое время суток (в будни и в выходные) клиенты склонны совершать покупки у вас. Часто оказывается, что время работы вашего бизнеса не вполне совпадает с графиком активного спроса. Например, многие филиалы израильской почты открыты с 9:00 до 15:00 — так что человек, работающий на полную ставку, просто не может туда попасть. Продовольственные магазины нередко закрыты в утренние часы, когда люди массово едут на работу или, наоборот, возвращаются с ночной смены — и были бы рады сделать покупки.

Шоколатерия «Pierre», расположенная на ратушной площади города Тарту рядом с центральным входом в университет, открывает свои двери в 8:00 — и поэтому теряет огромное количество потенциальных покупателей кофе и горячих завтраков, которые проходят по этой площади между 7:30 и 8:00, чтобы успеть на занятия к 8:15.

А вскоре после того, как я написал об этом в своем блоге **alex-levitas.lj.ru** — Артемий Лебедев сообщил, что его кафе на Никитской с сентября начнет работать с 8:30, чтобы родители, которые провожают детей в расположенную рядом школу, могли на обратном пути выпить кофе и позавтракать.

Если вы обслуживаете частных лиц, проверьте, есть ли значимые клиентские потоки рядом с вашим бизнесом в те часы, когда вы закрыты. Если есть, проверьте также, готовы ли люди совершать покупки в это время — девушка, возвращающаяся из ночного клуба, едва ли захочет купить мешок картошки или заказать тур в Грецию, но с удовольствием заглянет в кафе. Если вы работаете на рынке B2B — проверьте, активны ли ваши клиенты в нерабочие для вас часы. Не исключено, что вам стоит попробовать открываться на час-два раньше, закрываться позже или перенести обеденный перерыв на другое время (а то и вовсе отказаться от него).

Если ваша компания обслуживает клиентов по всей России — не забывайте, пожалуйста, что, когда в Москве два часа ночи, во Владивостоке и Хабаровске уже начался рабочий день.

Иногда бывает особенно выгодно работать, когда все остальные закрыты. Ночная стоматологическая клиника, круглосуточная аптека, работающий до 23:00 копировальный центр или открытое до часу ночи кафе зачастую делают хорошие продажи именно в то время, когда не работают конкуренты — если потенциальные клиенты знают, что их готовы обслужить только здесь.

Если вы уже работаете в необычное для вашей отрасли время — позаботьтесь о том, чтобы донести эту информацию до как можно большего числа потенциальных клиентов. Сообщайте об этом в рекламе, используйте броские надписи на