

Мастер-майнд (ВИП интенсив) Гроуинг

На втором дне мы сфокусируемся на последней части моей формулы успеха

ЗНАТЬ, ЧТО ДЕЛАТЬ

ЗНАТЬ, КАК ДЕЛАТЬ

ВЗЯТЬ И СДЕЛАТЬ!

Мы прямо в аудитории возьмем и сделаем! — запустим волшебные таблетки гроуинга, которые дадут быструю отдачу.

Это даст участникам быстрые результаты.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ. Найдем отчет на вопрос «Почему клиенты должны покупать именно у вас? Почему вы?».

Тут порой просто менял слово, добавил одно-два прилагательных, акцентировал смыслы...

Результат: больше обращений новых клиентов и их лояльность.

ТОЧКИ КОНТАКТА.

Разберем ваши ключевые точки контакта (места, моменты, научимся улучшать их методом декомпозиции).

Результат: рост продаж.

воровка ПРОДАЖ. Зафиксируем узкие места воронки продаж/маркетинга, поднимем конверсию перехода — и...

Результат: больше продажи!

ЗУМ-ПРАЙС/увеличение цен.

Просто поднимем цен (предварительно проработав ценность по авторской методике).

Результат: рост прибыли.

PS Тот, кто боится сделать зум-прайс — пишет объяснительную.

КАНАЛЫ ПРОДАЖ ЛУЧШЕ.

Посмотрим, как работают ваши каналы — разберемся, как их сделать лучше.

Результат: лучше каналы - больше продажи. Сразу.

НОВЫЕ КАНАЛЫ ПРОДАЖ.

Всего каналов продаж 16 - на ваших примерах посмотрим, какие каналы продаж можно добавить к имеющимся.

Результат: больше продажи.

ББДЧ — самый быстрый способ увеличить продажи: продавать клиентам больше, обслуживать быстрее, продавать дороже и увеличить частоту покупок.

Научимся проводить мозговой штурм «ББДЧ».

Результат: работаем ББДЧ — больше (намного больше!) продажи.

ВЕРНУТЬ КЛИЕНТА. Быстрый способ поднять оборот.

Вернем клиента (как минимум, запустим процесс возвращения клиента).

Результат: рост оборота (и поднятие самооценки).

Бонусом.

Научимся проводить три мощных мозговых штурма:

1) почему они уходят?

Результат: сокращение оттока клиентов

2) почему им нравится и почему не нравится работать с вами?

Результат: аргументы к списку «вот почему надо работать с нами» и список первоочередных действий для топ-менеджера

3) конкурент-терминатор

Результат: появление списка «рвем всех конкурентов»

Мой опыт показывает, что после первого дня что-то делает только 2% участников.
А во время второго дня все участники сделают всё.

И обгонят других. И конкурентов. Всех.

Потому что мы возьмем и главное сделаем!