



МОДУЛЬ 5

УРОК 1

## Домашнее задание





**Д/з #1**

Провести анализ конкурентов:

- определить лидеров рынка ТОП-3;
- выяснить какие каналы привлечения использует каждый из них;
- выяснить какая выручка у каждого из них (посчитать, узнав, какое число клиентов в месяц и с каким чеком, перемножив значения);
- понять с каким средним чеком работают конкуренты;
- выявить слабые и сильные стороны конкурентов.

**Д/з #2**

Разработать полноценную «Продуктовую воронку».

**Д/з #3**

Разработать релевантное предложение.

**Д/з #4**

Определить адекватный, по отношению к себе, чек за свои «Продукты».

**Д/з #5**

Определить основные 3 канала привлечения Клиентов, с которыми будете одновременно работать.

**Д/з #6**

Под каждый канал привлечения Клиентов – разработать, выстроить Воронку продаж (ПУТЬ КЛИЕНТА).

**Д/з #7**

Начать вести конверсию воронки продаж.

**Д/з #8**

Определить длину сделки!

Чтобы вести социальные сети по методологии ЦИКЛИЧНО!

**Д/з #9**

Начать вести в excel клиентскую базу.

**Д/з #10**

Начать вести управленческий учет.

