



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 управлеченческий учет.

