



МОДУЛЬ 5 УРОК 1

«ВОРОНКИ ПРОДАЖ»





«Воронки продаж»

Под каждый канал привлечения выстраиваем свою воронку.

Например:





Как научиться продавать?

5 базовых элементов техники продаж.

Приветствие
Выявление потребностей
Презентация
Работа с возражениями
Закрытие сделки

ПРИВЕТСТВИЕ

Цель = установить рапорт.

ВЫЯВЛЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ

Найти явные и скрытые потребности, увидеть, чем наш продукт поможет Клиенту.

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Цель = показать клиенту Пользу / Результат и с помощью чего он его достигнет.

Разговаривать на языке Выгод и Мечт.

ЗАКРЫТИЕ СДЕЛКИ

Главное правило – всегда закрывай сделку! Всегда продвигайся вперёд! К продаже!

Веди Клиентскую базу!

Определи длину сделки!

Один раз в 3 месяца делай касания с Клиентом!



Как правильно управлять деньгами в бизнесе?



Ежедневно (если продаж мало, то еженедельно) подводить итоги по следующим статьям управленческого учета:

- выручка и себестоимость по каждой продаже по каждому клиенту за неделю;
- оперативная прибыль по каждой продаже по каждому клиенту;
- итоговая оперативная прибыль за неделю;

- накладные расходы итогом за неделю;
- прибыль итоговая за неделю.

Выручка

-

Себестоимость

Оперативная прибыль

Оперативная прибыль от продажи + Оперативная прибыль от продажи n = ОП за неделю.

ОП за неделю

-

Накладные расходы за неделю

Прибыль за неделю

Прибыль за неделю + Прибыль за неделю n = Прибыль за месяц

Прибыль за месяц

-

Выплаты З/П

Прибыль

Прибыль: 33 / 33 / 33

33,33% = на реинвестиции (на развитие бизнеса)

33,33% = на стабилизационный фонд в бизнесе

33,33% = на выплаты дивидендов собственнику

Пропорцию можно менять, адаптировать под задачи.

В разные периоды времени, может быть, разная пропорция.

При этом, ни одна статья не должна быть равна нулю.

