

Маркетинг прямого отклика для малого бизнеса

Money Making, или
идеальные
прибыльные
действия

✓ Иллюзия относительно
целесообразности действий

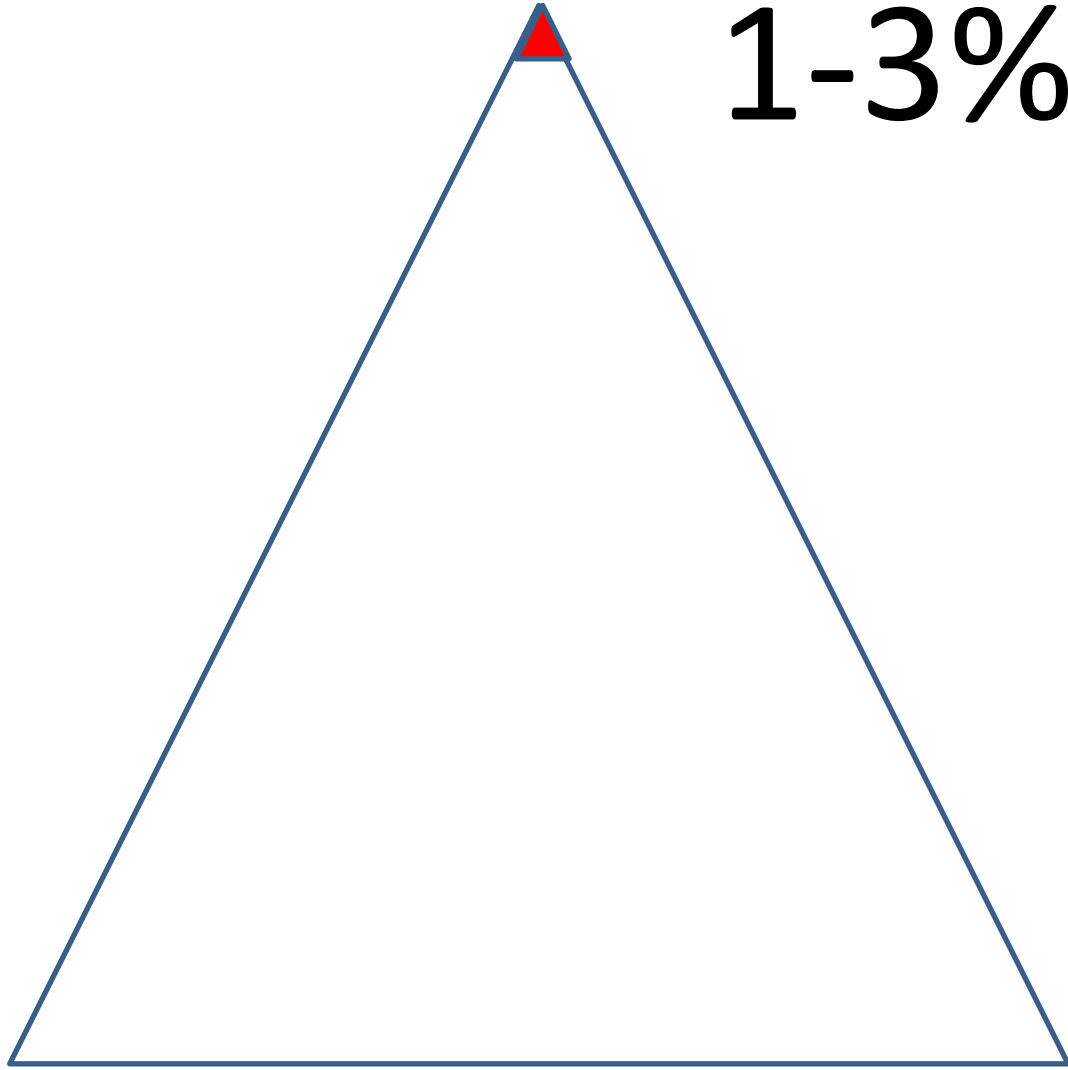
✓ Что такое действия **прямого
влияния** на прибыль

✓ Правильные или идеальные
действия

✓ Ответственность-результат-
авторитет-ресурсы-правила игры

✓ **Критерии** манимейкингОВЫХ
действий

✓ Как делать максимальный
результат при минимальных
затратах



1-3%

97% наших действий к деньгам не приводят.

Даже если мы будем трудиться как пчелы, вкалывать как рабы на галерах, не факт, что мы озолотимся. Почему так?

**Практически каждый из нас
время от времени
визуализируют свои мечты.**

Чтобы избавиться от чувства
вины многие начинают
интенсивней трудиться.

Но желаемого результата всё
нет.

Зачем Вы сюда пришли?

Из-за **чувства вины?**

Как олигархи сделали
состояние?

Наворовали у простого
народа?

Им просто повезло?

Везение – это серия точно,
буквально математически
просчитанных действий.

Выверенные шаги – это и
есть манимейкинг.

Айн Рэнд писала, что
бизнесмены воплощают
абстракции в материальном
мире.

Всё, что нужно бизнесмену —
это план **конкретных**
действий.

**План не должен отдавать
абстрактностью.**

Не «сделать свой сайт-одностраничник» – а «найти площадку с 10% конвертацией».

Не «запустить директ» — а «получать по 100 кликов в день».

Идеальные действия

=

max результата при
min усилий и ресурсов

Правила

Вы это **уже делали**, поэтому
точно знаете, что будет
такой-то результат

Вы **умеете** это делать хотя-
бы на 3+

Вы это можете сделать **прямо**
сейчас

(то есть очень быстро по
времени)

Манимейкинг – это система действий, которые влияют на приток действий.

Активировать свои личные контакты и продать

(девушка, работавшая в рекламном агентстве,
прозванивает своих бывших клиентов и продает
им новые рекламные услуги уже своего РА)

Сделать

ДЕКОМПОЗИЦИЮ

(чтобы в следующий месяц сгенерить,
например 1 млн.р. нужно: 10 продаж по
200.000 рублей с маржой в 100%)

Составить хороший «компред», прозвонить и разослать

(у всех на белой бумаге, а у Вас на перфорированной, ароматизированной (обожженной) и разноцветной)

**Продать что-либо
текущим клиентам**
(это то, что ненавидят делать
продавцы)

Продать без скидки

(для клиента скидка – это просто ритуал, а для Вас – это убить свой бизнес)

Вернуть ОТКОЛОВШИХСЯ КЛИЕНТОВ

(«Это отдел качества. Что Вас не устраивало в обслуживании?»)

Запустить «ИНСТУ»
(без комментариев)

**Запустить контакт
или фейсбук
(без комментариев)**

Запустить
контекстную рекламу
на поиске, РСЯ и
КСМ (минимум 3,5 р./клик)

Сделать лендинг за СВОИ

(бесплатно на 14 дней, домен- 49
р./год+ www.hostinger.ru -35 руб.
на 1 год + на бесплатном
ворпрессе)

**Поднять конверсию
за счет АБ-теста
(заголовок, цена, призыв к
действию, текст, картинка)**

Добавить онлайн-
консультанта или
CALLBackHunter

Внедрить системы аналитики

(не лайф-интернет, а Яндекс-
метрику)

Собрать обратную связь с клиентов

(в живую встретиться с клиентами
несмотря на пробки)

**Пройтись по 5 -20 самым
лояльным клиентам с
предложением расширения
сотрудничества
(в этом и есть весь смысл прямого
маркетинга)**

Внедрить реферальную систему

(символические подарки за
рекомендацию, 50/50)

**Определить время
отклика на заявку
(быстрые поедают медленных)**

Определить

КОЛИЧЕСТВО

ПОТЕРЯННЫХ ВЫЗОВОВ

(пропущенный звонок – клиент уже
остыл)

**Протестировать все
формы захвата
(форма, кнопка, причина
оставить контакт)**

**Посмотреть 100
посещений на веб-
визоре, написать**

ВЫВОДЫ

(как скролят, где останавливаются,
когда покидают сайт)

**Протестировать
верстку на всех
браузерах,
устройствах и
разрешениях**

(проблема на Internet Explorer)

Проверить сайт и
материалы на
грамматику и
пунктуацию
(режет глаз)

**Прослушать звонки,
сделать выводы
(Аллё, чё, нет)**

**Составить скрипты,
записать свои
эффективные
примеры звонков
(попытка взять имя, адрес и
причину перезвонить)**

Запустить акцию и сделать её анализ

(банальные: $1+1=3$, в 5 раз дороже и
будет бесплатно, только сейчас скидка
50%)

**Посчитать
конверсию из
просмотров в клики**

Посчитать
конверсию из
трафика в обращения

Посчитать
конверсию из
обращений в оплаты

**Посчитать
конверсию в разрезе
по каналам и
продуктам, составить
отчет**

**Посчитать цикл
сделки (от первого контакта
до момента оплаты)**

Посчитать средний
ЧЕК (общий и в разрезах на
продукты, каналы и
менеджеров)

Посчитать стоимость

лида

(общий и в разрезах на
продукты, каналы и
менеджеров)

Посчитать стоимость клиента

(общий и в разрезах на
продукты, каналы и
менеджеров)

Создать таблицу
рекламных площадок
и источников трафика
(нужно 1000 площадок)

**Организовать
партнерские продажи
(обычные конверты, звонки,
личные встречи)**

Запустить товар- ЛОКОМОТИВ

(у клиента должно сложиться
мнение, что он Вас наколол)

Запустить модель ОПЦИЙ

(продажи в разных комплектациях
как на авто)

**Запустить
сопутствующие
ТОВАРЫ (аксессуары,
расходники, мелочи)**

Начать собирать
контакты всех
клиентов и
обращений в базу
(без базы клиентов мало, что
вообще можно сделать в
маркетинге)

Начать собирать с
КЛИЕНТОВ КОНТАКТЫ ПО
РЕКОМЕНДАЦИЯМ
(как у пылесосов)

**Начать поздравлять
клиентов с днем
рождения и
праздниками**

(12 открыток в год каждому клиенту)

Внедрить IP-
телефонию (видеть
потери, запись и аналитика
разговоров)

zadarma.ru

Внедрить CRM

(карточки клиентов, задачи,
следующие шаги)

**Снять продающее
видео**

**Найти лучших
поставщиков по
соотношению цена-
качество-условия**

**СНИЗИТЬ
себестоимость
изделий за счет
производства
(компоненты из Китая)**

**СНИЗИТЬ
себестоимость за
счет логистики
(ПЭК, попутки)**

Упаковать франшизу

(пиццы или пиццерии)

**Определить
бесполезные
рекламные затраты**
(сразу же убрать эти бессмысленные
баннеры на дорогах)

**УВОЛИТЬ
беспользньх,
ненужньх, «полное
депутат» сотрудников
(знак свыше)**

Устроить распродажу
по схеме закрытой

**Выступить на
профильных
выставках и
конференциях и
продать со сцены
(как соковыжималки)**

**Собрать пакет
ПОЛЕЗНЫХ
материалов и
отправить клиентам
(по их отрасли)**

Определить самых
важных клиентов,
поблагодарить и
уведомить о VIP-
обслуживании
(как у Сбера)

**Собрать и упаковать
10 крутых кейсов
(было-стало)**

Пойти и продать
лично с более
высоким средним
чеком
(будет очень страшно)

Сегментировать базу

Прописать
отдельные цепочки
касаний по сегментам

**Оформить выкладку
для импульсных
покупок**

Внедрить план

продаж

(обычный листок с зачёркиванием
цифр)

Устроить
соревнование между
менеджерами
(Maserati и Тайланд)

**Устроить
соревнование между
клиентами
(самый большой чек)**

Обустроить офис и
входную группу

Провести супер-
фотосессию
продукции

**Провести
фотосессию офиса и
сотрудников**

Сделать крутые
подарки VIP-клиентам

**Поехать на встречи в
регионы**

**Открыть доп. офисы
в других городах**

Тратить на рекламу
больше, чтобы был
дисбаланс клиентов

**Внедрить
премиальный
продукт
(золотой унитаз)**

**Внедрить регулярные
правильные
планерки и
совещания**

(тупо в 9.15 и в 17.45)

Организовать зону отдыха для сотрудников

(попугай, минигольф, теннисный
стол, курилка)

**Организовать
клиентскую зону**

**Сделать раздатку для
КЛИЕНТОВ
(человеческим языком)**

**Отредактировать под
себя 300 продающих
заголовков**

**Внедрить дедлайны и
прогрессирующие
цены**

Научиться финалить