

21 закон бизнеса

Андрей Парабеллум
Николай Мрочковский

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	3
ЗАКОН #1: ВЕСЬ БИЗНЕС ТАНЦУЕТ ОТ ДЕНЕГ И ПРОДАЖ	4
ЗАКОН #2: ЧТОБЫ ЧТО-ТО ПРОДАВАЛОСЬ – ЭТО НУЖНО ПРОДАВАТЬ	5
ЗАКОН #3: ПРОДАЖИ – ТРУДОЗАТРАТНЫЙ ПРОЦЕСС	6
ЗАКОН #4: ПРОВЕДЕНИЕ ЗАМЕРОВ	7
ЗАКОН #5: КОНТРОЛЬ ВСЕХ ПРОЦЕССОВ	8
ЗАКОН #6: КОНТРОЛЬ ОСУЩЕСТВЛЯЮТ НАДЗИРАТЕЛИ	9
ЗАКОН #7: СООТВЕТСТВИЕ ИНДИКАТОРАМ	10
ЗАКОН #8: КОНВЕЙЕР	11
ЗАКОН #9: ТРИ УЧАСТКА В СИСТЕМЕ ПРОДАЖ	12
ЗАКОН #10: РАБОТА С ПОСТОЯННЫМИ КЛИЕНТАМИ	13
ЗАКОН #11: НЕЛЬЗЯ ИМЕТЬ ТОЛЬКО ОДИН СПОСОБ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ЧЕГО-ТО	14
ЗАКОН #12: ОБЯЗАННОСТИ ВЛАДЕЛЬЦА БИЗНЕСА	15
ЗАКОН #13: ЗАПАСНОЙ ПЛАН «Б»	16
ЗАКОН #14: ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ	17
ЗАКОН #15: ПОСТОЯННЫЙ РОСТ	18
ЗАКОН #16: САМ СЕБЕ КОНКУРЕНТ	19
ЗАКОН #17: NEW	20
ЗАКОН #18: КРЕАТИВ В БИЗНЕСЕ ВРЕДЕН	21
ЗАКОН #19: ТЕСТИРОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ	22
ЗАКОН #20: МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА	23
ЗАКОН #21: ПЕРЕХОД НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ	24
БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ В БИЗНЕСЕ	25
100% ГАРАНТИЯ	25

Введение

Если вы:

- планируете начать собственный бизнес,
- имеете собственный бизнес,
- работаете над чужим бизнесом,
- наёмный работник,
- офисная креветка,

то должны знать основные законы, без соблюдения которых бизнес не может существовать.

В физике существует закон тяготения: если человек, стоя на краю крыши, шагнёт вниз, то с большой вероятностью он полетит вниз, вряд ли получится наоборот. Так и основы бизнеса составляют фундаментальные законы. Статистика неутешительна: 90 % бизнеса прогорает в первые 3 года работы. Почему это происходит?

Человек начинает заниматься бизнесом, не зная фундаментальных законов. Он делает тот самый шаг с крыши, надеясь пойти вперёд по воздуху, но у него ничего не получается. Мы хотим уберечь вас от этого быстрого приближения к земле.

Андрей Парабеллум, www.infobusiness2.ru

Николай Мрочковский, www.ultrasales.ru

P.S. Не забудьте посмотреть видео к этой книге

<http://infobusiness2.ru/node/9237>

<http://www.finance1.ru/infobiznestv-12-21-zakon-biznesa>

Закон #1: весь бизнес танцует от денег и продаж

Вопрос «Где деньги?» должен волновать вас в первую очередь. Бизнес и нужен для того, чтобы зарабатывать деньги – это не обсуждается. Если вы решили заняться бизнесом, чтобы сделать мир лучше – займитесь чем-нибудь другим, например: работайте в государственной структуре, или NFP (non for profit), или в благотворительной организации.

Бизнес нужен для того, чтобы что-то продавать, получать прибыль, соответственно, деньги. Часто встречаются такие люди, которые на вопрос: «Что самое критичное в твоём бизнесе?» отвечают: «У меня сложное производство, сложные технологии».

На самом деле, главное – это продажи и маркетинг, то есть привлечение клиентов

Все начинается именно с продаж. Нередко они являются самым слабым звеном бизнеса.

Запомните, если вы не выстроили нормальную систему продаж, все остальное не имеет никакого значения: у вас может быть отличный бухгалтер, отличное производство, налаженная логистика, супер-склад и кладовщики, которые не воруют, роботы, которые все очень быстро делают. И, даже при этом, вы будете сидеть в глубокой яме до тех пор, пока не закроетесь.

Закон #2: чтобы что-то продавалОСЬ – это нужно продаваТЬ

Обратите внимание на суффикс «ся» в словосочетаниях «должно продавать**СЯ**», «будет делать**СЯ**». Запомните, «ся» не работает.

Если вы думаете, что у вас будет конкурентное преимущество перед более дорогими продуктами, вы ошибаетесь. Вы должны понимать: само ничего не делает**СЯ**, сами клиенты не придут.

Не надейтесь на свой хороший товар, сам себя он не продаст

Для того чтобы клиенты о вас узнали, узнали о вашем качественном товаре, надо хотя бы раз их привести к себе.

Первые продажи - самые важные. Вы должны понять, что продажи – это процесс. Если для вас этот процесс непонятен и происходит сам: сам клиент пришел, сам решил, сам купил, сам ушел, то это не продажи - вы просто берете заказ, у вас касса.

Закон #3: продажи – трудозатратный процесс

Помните советский супермаркет? Приходишь туда с авоськой, говоришь: «Дайте мне масло и хлеб», а кассир пробивает товар, но не продаёт. Продажи – это трудозатратный процесс.

Кто-то должен привлечь потенциальных клиентов, кто-то должен этим клиентам что-то продать в первый раз, кто-то должен работать с этими клиентами и дальше.

Продажи - это процесс, который нужно продвигать, его должны продвигать люди, а людей должны контролировать вы.

Любой процесс имеет свою технологию. И продажи – это тоже своеобразная технология. Продажи делятся на стандартные, типовые процессы, приводящие к какой-то величине, которую можно чётко отслеживать.

Конечно, иногда могут быть лёгкие отклонения: сегодня чуть больше продаж, завтра - чуть меньше. Но в среднем вы можете чётко отследить: что у вас есть, и сколько этого у вас.

Закон #4: проведение замеров

Для отслеживания всех этих параметров и величин необходимо проводить замеры. Без замеров бизнес провалиться. Причём во всех процессах (в продажах, в производстве) нужно мерить ключевые индикаторы.

Если ваши работники будут приходить на работу не по чёткому графику, а хаотично, то вы будете чем-то неудовлетворенны.

Вы должны замерять время прихода, время ухода своих сотрудников, и соответственно этому времени рассчитывать их зарплату.

Любой элемент, который вы не измеряете, имеет тенденцию к ухудшению – закон энтропии в природе еще никто не отменял.

Качественные и количественные измерения ведут к изменениям в положительную сторону.

Чтобы у вас выстроилась структура преуспевающего бизнеса, ему необходим денежный поток. Денежный поток появляется с помощью продаж. Продажи – это стандартный процесс, стандартная технология. Структуру преуспевающего бизнеса вы сможете выстраивать только тогда, когда начнете замерять все стандартные показатели:

- количество потенциальных клиентов, побывавших на вашем сайте, в вашем магазине;
- количество реальных клиентов;
- процент из холодных звонков, закрывающихся на продажу;
- средний чек ваших клиентов;
- частота покупок у одного и того же клиента;
- норма прибыли в каждой продаже и так далее.

Все эти показатели нужно постоянно отслеживать и контролировать.

Закон #5: контроль всех процессов

Замеры не работают без контроля. Что такое контроль?

Контроль – это процесс, с помощью которого работники должны понимать: сделали хорошо – будет поощрение, сделали плохо – будет наказание

И это должно следовать неминуемо, неотвратно и сразу же после того, как вы измерили Ваши показатели.

Закон #6: контроль осуществляют надзиратели

От какого слова произошла «РАБОта»? От слова «раб». И со времен рабовладельческого строя мало что изменилось, хотя людям хочется думать иначе.

Для того чтобы рабы работали, нужен был надсмотрщик с кнутом, который хлестал тех, кто плохо гребет, плохо копает, в общем, плохо работает.

«Надсмотрщика» сегодня переименовали в «менеджера», «кнут» заменили другими инструментами: увольнением, лишением премии, сменой рабочих условий на худшие и так далее.

Работа не делаетСЯ без надзирателей, зовущихся сегодня менеджерами

Они осуществляют тот самый стандартный контроль, который постоянно отслеживает измеряемые индикаторы.

Закон #7: соответствие индикаторам

Если сотрудник соответствует тем самым индикаторам, значит всё хорошо. Если он превышает значения этих индикаторов, то его поощряют, положительно мотивируют.

Но если он плохо гребет на своей галере, то к нему подходит надсмотрщик с хлыстом.

Закон #8: конвейер

Даже в общепите – успешной финансовой системе, основанной на дешёвой еде, контролируемой многими государственными органами, работают подростки – дешёвая рабочая сила. Отличный пример – МакДоналдс.

Если у вас есть процесс, его нужно стандартизировать и превращать в конвейер.

Какие ключевые признаки конвейера?

Всё должно быть легко заменимо

Если вы хотите чтобы ваш бизнес рос, работал без вас и на вас, то у вас должна быть взаимозаменяемость - возможность любого человека в любой момент заменить на другого.

Тяжело заменить такого человека, который совмещает в своей работе одновременно несколько должностей: и швец, и жнец и на дуде игрец.

Вам необходимо разделять его обязанности и заменять их по кусочкам.

Закон #9: три участка в системе продаж

Три участка в системе продаж:

- lead generation - генерация потенциальных клиентов;
- lead conversion - конверсия потенциальных клиентов в реальных;
- account management – выстраивание взаимоотношений с постоянными и текущими клиентами.

Поймите, что эти три направления разные, заниматься ими должны разные люди.

Закон #10: Работа с постоянными клиентами

Как вы думаете, где самые большие деньги? Самые большие деньги приносит работа с существующими клиентами.

Но парадокс в том, что если вы не занимаетесь lead generation, то есть не занимаетесь поиском и притяжением потенциальных клиентов, у вас ручеек денег начнёт быстро высыхать.

Любой успешный бизнес строится на работе с постоянными клиентами. Заведомо плохой бизнес тот, в котором нет постоянных клиентов

Если вам нужно постоянно искать новых людей для того, чтобы им один раз что-то продать – это плохой бизнес. Пример плохого бизнеса: продажа свадебных платьев. Пример хорошего бизнеса: продажа продуктов питания.

Вы должны иметь постоянных клиентов, должны выстраивать систему работы с ними, основанную на поощрении: внедрение дисконтных карт, различных бонусов, подарков и так далее.

Чтобы люди, придя к вам однажды, хотели покупать у вас снова, и снова, и снова.

Закон #11: нельзя иметь только один способ для достижения чего-то

Самая плохая цифра в бизнесе – это единица.

Если у вас один способ привлечения клиентов, один человек, который работает с ключевыми клиентами, какой-то элемент в бизнесе не продублирован, то начало разрушения вашего бизнеса - вопрос времени.

То есть один клиент, один поставщик, один сотрудник на каком-то важном участке – это плохо, нужно срочно искать кого-то еще в этом направлении.

Закон #12: обязанности владельца бизнеса

Большинство владельцев любят перекладывать ответственность на других сотрудников.

Собственники нередко обожают саму работу и ненавидят управление_

В таком бизнесе владелец – самое слабое звено, потому что плохо исполняет обязанности именно владельца бизнеса.

Вместо того чтобы заниматься стратегическим развитием, построением систем продаж, построением маркетинга, он работает в бизнесе: сам исполняет заказы, сам выставляет счета клиентам и проверяет их оплату, сам делает ручную работу (если это производство).

Закон #13: запасной план «Б»

Парадокс в том, что, зачастую, бизнес не только не готов к росту, но и к падению. Чтобы вы ни делали, вам всегда необходим план «Б». У вас должны быть запасные варианты на всё:

- уйдет ключевой клиент;
- уйдет ключевой сотрудник;
- уйдет ключевой поставщик;
- поменяются законы;
- таможенные пошлины поднимутся в 3 раза.

Вы должны просчитывать свой бизнес на несколько шагов вперед – это ключевое понимание управления.

По теории вероятности всегда может случиться что-то плохое, и даже молния может ударить три раза в одну точку. Для того чтобы иметь успешный бизнес, вы должны быть готовы ко всему.

Закон #14: проблемы управления

Если в вашем бизнесе какая-то проблема повторилась больше двух раз, то это проблема неэффективного управления: значит вы что-то не учли в вашей системе.

Проблема не в том, что люди воруют, проблема в том, что у воров не отрубают руки, как это было в древних цивилизациях.

Закон #15: постоянный рост

Если у вас всё стабильно: стабильные показатели продаж, стабильные показатели прибыли – это плохо.

Вам необходим постоянный рост, потому что как только ваш уровень продаж или уровень прибыли выходит на некое плато, это значит, что очень скоро это плато превратится в падение.

Стабильный рост – это то, что вам нужно.

Если вы видите, что рост прекратился, значит где-то в вашей системе сбой и нужно срочно что-то менять

Гораздо лучше предупредить пожар, чем тушить полыхающее пламя.

Закон #16: сам себе конкурент

Вам необходимо придумывать новые технологии, запускать новые бизнес-юниты, то есть вам надо стать своей же конкуренцией.

Хорошо, когда у вас есть внутренняя конкуренция: одна смена против другой, один бизнес-юнит против другого

Это, во-первых, не даёт вашим сотрудникам расслабиться, а во-вторых, не допускает внешней конкуренции.

Будьте конкурентом самому себе: выращивайте новые технологии, новых людей, запускайте новые процессы, чтобы они съели часть прибыли существующей.

Это будет заставлять всех двигаться быстрее, и появиться возможность шагнуть на следующий уровень.

Закон #17: new

Вам постоянно необходимо что-то новое (new).

Вы, как владелец бизнеса, должны разрабатывать новые методы привлечения клиентов, придумывать новые продукты, находить новых партнеров, выходить на новые рынки, захватывать новые территории.

Как только у вас прекращается введение чего-то нового, значит подходите к тому самому плато, после которого в бизнесе начинается спад.

Закон #18: креатив в бизнесе вреден

Зачастую, многие упираются в пропасть креатива. В бизнесе креатив вреден, хотя это звучит довольно странно.

Вместо креатива мы вам предлагаем использовать заимствования

Если вы видите, что какие-то бизнес-модели, схемы работают в двух разных индустриях, то очень велик шанс, что эта схема сработает и у вас.

Закон #19: тестирование существующих бизнес-моделей

Вместо того чтобы начинать что-то с чистого листа, посмотрите на все бизнес-прорывы современности, они все на плечах у того, кто креативил.

Правило: компания придумывает что-то новое, но никогда это новое не монетизирует. Ваша задача – тестировать бизнес-модели, заимствованные у других.

Например, выделите небольшой бюджет и вложите его в новый метод рекламы: купите не всю полосу в газете, а четвертинку.

Если вы выходите на новый рынок, то для начала закупите не тонну товара, а две коробочки. Если спрос пошел, начинайте закупать всё больше и больше.

Постоянно тестируйте разные технологии, но в небольших масштабах

Закон #20: масштабирование бизнеса

Если вы нашли метод, который работает, не нужно стараться его оптимизировать: не надо пытаться увеличить конверсию, ваша задача увеличить оборот, то есть проводите масштабирование бизнеса.

Закон #21: Переход на новый уровень

Как только вы выходите на какой-то уровень и чувствуете, что упираетесь в потолок, вам необходимо кардинально менять одни технологии на принципиально новые. Каждый раз, когда мы всходим на следующую ступеньку, то старые технологии перестают работать.

Для того, что бы взобраться на следующую ступеньку, надо начать использовать принципиально другие технологии. Под технологиями мы понимаем технологии по каждому бизнес-процессу. Здесь не поможет ни хорошая работа с клиентами, ни хороший маркетинг. Что значит: использовать принципиально другие технологии?

Например, если вы печете хлеб, успешно продаете его в своей пекарне, и чувствуете, что вам этого уже недостаточно – перестаньте продавать хлеб и начните продавать пекарни. На продаже пекарен можно заработать гораздо больше денег, чем на продаже хлеба, хотя бы из-за того, что сумма среднего чека будет выше.

Если у вас есть, чем поделиться, оставляйте свои комментарии. Нам хотелось бы услышать и вашу историю успеха. Пишите, звоните, приходите, смотрите нас. С вами был Infobusiness.TV.

**3-х недельный практический тренинг
для предпринимателей и руководителей компаний**

БЫСТРЫЕ ДЕНЬГИ в БИЗНЕСЕ

Как получить больше денег от вашего бизнеса в короткие сроки без дополнительных вложений

Если Вы уже измучены дикой нехваткой времени, безответственностью сотрудников, постоянным недостатком средств в Вашем бизнесе, высокими налогами...

И при этом хотите реализовать личные цели, добиться взлета вашего бизнеса и признания... жены, друзей, родственников, партнеров, коллег...

Тогда Вам стоит читать дальше это письмо...

100% гарантия

Благодаря нашим технологиям, за время тренинга
Вы заработаете как минимум в 3 раза больше,
чем вложите в этот тренинг...
или мы вернем вам все ваши деньги...

Вам крайне необходим этот тренинг, если...

- Ваш бизнес ощущает **постоянную нехватку средств...**
- Вы испытываете проблему с кадрами. Для развития **нужно нанять еще людей** (как минимум, чтобы разгрузить себя), а денег на это нет (либо вообще, либо на "качественные" кадры)...
- Вы **утонули в "текучке" вашего бизнеса**, и никак не можете вырваться. Как только останавливаешься - все начинает рушиться, тут же останавливается денежный поток. А деньги нужны... и так каждый день, как белка в колесе...
- Вы хотите отдохнуть и посвятить время себе, своей семье или любимому хобби... хотя бы иногда.... **не думая о том, что на работе цейтнот**, не накосячат ли сотрудники и т.д.
- Вам часто **приходится самому делать черновую работу за ваших подчиненных** (за выполнение которой вы собственно им и платите), вместо того, чтобы заниматься действительно важными задачами в бизнесе и зарабатывать нормальные деньги...
- Очередное **повышение налогов** сжирает все запасы денег и непонятно откуда взять еще... да и вообще как выжить бизнесу...
- Вы **хотите быть спокойны за стабильность своего бизнеса** - чтобы в трудные времена включать навык быстрого зарабатывания денег в бизнесе и оставаться на плаву.
- **Продажи и маркетинг - слабое звено** вашего бизнеса...
- Вам **нужны деньги на личные цели**. В конце концов вы давно заслужили достойное вознаграждение...
- Вы хотите **реализовать свою давнюю мечту** (например, наконец, провести интересный отпуск, попутешествовать)... которая требует денег...

- А может быть Вы просто хотите порадовать свою жену (вторую половину), **принеся домой в два раз больше денег**, чем обычно...

Отчет участника тренинга - заключено порядка 30 договоров на сумму примерно 2 608 000 руб. (в прошлом месяце 850тыс!!)



Первое, что хочется, выразить глубокую благодарность, за поток творчества, за постоянное желание что то делать!

Итоги: за две недели, заключено порядка 30 договоров на сумму примерно 2 608 000руб. в прошлом месяце 850т.

Что ввели:

Продажи, перестройка отдела, введены скрипты для холодных звонков. Обзвон разделен на этапы, т.е. сначала, только звонят по скрипту, спрашивают интерес, кто поднял руку, им отсылается кп или материалы по необходимой теме, причём факс отсылается совсем в другое время, в итоге одна девочка за день стала покрывать 60-90 клиентов, раньше 20-30.

Всё записывается в эксель(каждый день), с пометками, за ними звонит продажник и закрывает сделку.

-Ввел рассылку, пока в ручную, нужно разбираться, но, запустив акцию на два дня, именно с рассылки пришёл клиент на 99900 и на 70000.

-создали сайт , сами на вордпрессе, запустили работает www.energo-pasport.ru

-написали мини книгу, весит, собирает контакты http://energo-pasport.ru/?page_id=127

-разделили продукт, раньше был один, просто энергоаудит, а там , как продашь, сейчас порядка пяти продуктов, все разделены на три предложения, экспресс, базовый, мега дорогой.

-ввели систему бонусов, в основном гаджеты, от мелких, до «ай пада».

-ввели благодарственное письмо, после закрытии сделки, ту даже сертификат на скидку, сертификат для друга (работает!, 2 сделки по 99 900), карту клиента.

Продажи в основном закрываются активными звонками, долгими беседами, входящий трафик, практически нулевой, за последние дни стали звонить 10-12 человек в день. Думаем что еще запускать для привлечения входящего потока, из мыслей инфобизнес, семинары, книги.

Планируем партнёриться по смежным(не конкурирующим с нами) нишам типа световые приборы, приборы учёта тепла, воды, электричества и т.д.

Запускаем новые направления, для своей ЦА, продажа софта, компов, оргтехники, монтаж сетей , обслуживание и т.д. Сегодня уже запущен сайт(интернет магазин), правда нужно заполнять www.lan98.ru

Ну и так, по мелочам, продавали провайдера(цена та же скорость в 2 раза увеличили) готовим кое кого к майским праздникам к увольнению, ищем новый народ.

Еще раз спасибо!

Сергей Матченко, Питер, энергоаудит

Ведущие и авторы тренинга



Андрей Парабеллум



Николай Мрочковский

Для кого этот тренинг?

У нас есть определенные критерии, под которые мы "затачиваем" наш тренинг:

1. Ваш бизнес относится к категории **малого бизнеса** (в среднем, а тем более крупном бизнесе действуют совсем другие законы и стратегии)
2. Вы лично являетесь владельцем либо директором/управляющим бизнеса и **способны быстро принимать тактические решения** (к примеру - сегодня решили сделать новый маркетинговый ход - завтра его реализовали - без длительных согласований с владельцами, партнерами, акционерами и т.д.)
3. Ваш бизнес **существует уже более года**
4. У вас уже насчитывается **более 100 клиентов** (за все время работы)
5. Ежемесячная чистая прибыль бизнеса превышает **50 тысяч рублей**
6. Вы имеете хотя бы **2-х человек в подчинении** (персонал, который на вас работает)

Если вы проходите по 4 критериям из 6 - этот тренинг для Вас.

Если нет - тогда некоторые задания могут быть для Вас сложнореализуемыми в текущий момент. В этом случае мы не можем гарантировать 100% отдачи от тренинга для Вас. Хотя, безусловно, это будет для Вас очень сильное подспорье в будущем.

“ Результат - постоянный рост числа клиентов и **увеличение выручки компании**

- **Виктория Конюхова**
Коммерческий директор компании "Авита-К"



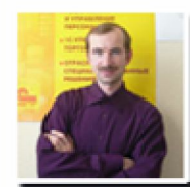
“ Уже **спустя неделю я окупил все вложения** в обучение у Николая, и, уверен, это **только начало**

- **Пучков Дмитрий**
Финансовый директор компании «Лазрта»



“ После прохождения обучения **рост выручки составил 80%**

- **Плохушко Алексей**
Владелец компании ООО «Программы для бизнеса»



Цель этого тренинга - быстрые результаты!

Быстрая прибыль! Быстрые деньги!

Скруплезная и длительная проработка бизнеса это правильно, но... подозреваем, что у Вас нет на это времени...

Поэтому мы будем действовать очень оперативно! И также быстро получать результаты!

Это ПРОСТО! Вам ПРОСТО надо делать те задания, которые мы Вам будем давать!

При этом - никакой халявы - задания надо выполнять качественно - это будет 3 недели **ОЧЕНЬ ПЛОТНОЙ И СЕРЬЕЗНОЙ РАБОТЫ НАД ВАШИМ БИЗНЕСОМ!**

За 3 недели тренинга вы под нашим пошаговым руководством проработаете в своем бизнесе около 40 различных ключевых точек, каждая из которых способна значительно поднять прибыль вашего бизнеса.

Отчет участника тренинга - 882 429 руб. (в марте 2011 г. оборот был 250 000 руб.)



Финансовые результаты:

1. Удалось договориться о снижении аренды до 1 июля на 92160 руб.;
2. **Отгружено продукции и сделано ремонтов на сумму 882 429 руб.
(в марте 2011 г. оборот был 250 000 руб.)**
3. Кроме того на следующей неделе отгружаем электродвигатель на 330 000 руб.

Из всего, что было дано на тренинге, делала:

- будила спящих клиентов;
- провела ревизию расходов;
- начала послепродажное общение с клиентами: довольны или нет качеством;
- готовлю акцию на ремонтные работы. Потребовалось время, чтобы в голове уложилось, что это можно применять и у нас.
- увидела, какой у нас, по большому счету, бардак с реальным учетом;

Считаю тренинг очень полезным. Было трудно изменять свои представления о том, что это можно и нужно делать в нашем бизнесе.

Теперь нужны время и терпение, чтобы убедить мужа, что надо внедрять больше и денег тоже будет больше.

У меня получился такой симбиоз БДБ и БДК, консалтинг семейного предприятия. Плюс в том, что знаешь всё изнутри, а минус - не всё от тебя зависит.

Спасибо Вам большое, Андрей и Николай, и отдельное спасибо всем участникам тренинга.

Елена Возчикова, Екатеринбург,
продажа и ремонт электродвигателей

Отзывы некоторых наших клиентов уже после 1-й недели работы по программе «Быстрые деньги в бизнесе»

Объем продаж за эту неделю – 69600руб, рост по сравнению с прошлой неделей 57%, рост по сравнению с прошлым годом 36% (это притом, что март в этом году отработали на 20% хуже прошлого года)

Еще раз убедился в силе действия. Появилась идея, узнал фишку – сразу надо внедрять, пока не прокисла, результат будет (сразу или потом). Движение – жизнь! Остановился – считай умер.

Как всегда у Николая и Андрея – дают больше, чем денег за это просят)) чувствую себя серфингистом на гребне волны! (к началу тренинга был почти в депрессии из-за падения продаж).

Михаил, Усть-Каменогорск,

розничный магазин бижутерии, парфюмерии и косметики

"Настроение у коллектива боевое, **выручки выросли в 1,5 раза.**
Солнышко светит не только на улице, а и у нас в магазине."

Тамара Сафיקюрдская

В этом месяце **продажи выросли уже 100%** по сравнению с предыдущим.

Добавилось больше системности в работе. Общее впечатление – отличное. Только успевай внедрять!

Илья, Калуга, ГЛОНАСС\GPS мониторинг

Технологию upsell применяли и до тренинга, но по-видимому не серьезно, а на этой неделе удалось ее полностью внедрить и результат не заставил себя ждать. **+ 300 тыс. руб. (100%) к недельному объему продаж.** И это еще не предел. Знаю что на следующей неделе сделаем еще больше.

Поняла, что знаю очень мало, что надо учиться, учиться и еще раз учиться. Но и радостно очень расти.

Общее впечатление – все очень нравится. Как будто нашла наконец то что искала.

*Татьяна, г. Ижевск,
производство декоративных вставок для керамической плитки*

Результаты в ритейл: средние продажи за 9 дней увеличились на 23% по сравнению со ср.продажами марта

Результаты в дистрибуции: продажи увеличились на 51% прибыль

на 13,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого месяца
Во взглядах изменилось то, что еще больше захотел заработать денег и побыстрее. Главное делать и никого не слушать. Максимум делегировать (начал еще до тренинга) и отдавать на аутсорсинг. Первая неделя была сильно напряженная. Но не жалуясь. Задания хорошие, все понятно.

*Валерий Дубинецкий, г.Ровно, Украина.
Ритейл (магазин Живое Пиво»),
Дистрибуция продуктов питания*

Самое главное, это эмоциональный подъем и постоянный поток мыслей об улучшении бизнес процессов, в общем позитив. :)

Бизнес достаточно специфичен, основной клиент муниципальные учреждения, со своими правилами и сложностями, т.е. сделка длится (её заключение) какое то время, не получается так вот сразу произвести замеры, как допустим в рознице.

Но за неделю заключено (или в процессе) **около 12 договоров, примерно на 960 тыс. руб.**

Спасибо Николай, спасибо Андрей, низкий вам поклон !:)

*Сергей Матченко, Санкт-Петербург,
Энергоаудит, консалтинг*

Объем продаж 180 573 руб. (58 321 руб. за аналогичный период прошлого года)

Учитывая, что по рынку в нашем городе сейчас глубокий кризис и у всех, кто еще не закрылся объем продаж снизился в среднем на 30 % ситуация очень радует.

Мои партнеры, поначалу с усмешкой смотрели на мои действия, с того момента, как узнали о моем намерении участвовать в тренинге. По итогам недели они уже не вспоминают о былом отношении. А я молчу, зачем их расстраивать, что они опять ошиблись.

Честно скажу, я и сам не ожидал таких результатов.

*Алексей, Владивосток,
Домашний текстиль*

Что сделала: добавила скрипты для сотрудников, сейчас работают больше без меня.

Ждем книги и словари на продажу нашим студентам, придут, будем пробовать апселл.

Составили комплект продуктов 3 в одном для новых клиентов.

Нашли еще 2х клиентов на обучение. Работаем по привлечению

клиентов в летний лагерь (придумали новый приемчик).
Идет акция по привлечению новых клиентов за подарок.
Сделали дорогой вариант обучения. Внедряем. Хотя не совсем сезон, но тестируем для следующего учебного года.
Готовимся открыть новое направление, бюрократия пока все тормозит.
Оптимизировали расходы, которые смогли. пересмотрели процесс оплаты услуг. Разрабатываем новый сайт.
Пока бухгалтер не делала отчет, но **рассчитываю увеличить прибыль еще примерно на 40 – 50 тыс в мес.**

*Яна, Пермский край,
образовательные услуги*

1. Заключил новых пять контрактов на поставку воды.
2. Нанял водителя на развоз, освободил себе время. Сейчас ищу бухгалтера на три - четыре часа в день.
3. Реанимировал 12 старых клиентов
4. Понял, наконец - то, что надо нанимать людей на временную работу, что и сделал в эту субботу. Нанял водителя на один день, рассчитался и все, до следующего раза.
5. Сделал регламент по предложениям, уже внедряю в заказы, правда, клиенты ещё не поняли ничего
6. Ощущения двоякое, иногда хочется послать это все на три веселые буквы, но понимаю, что это для меня прорыв реальный в другое измерение в моём бизнесе.
7. Вчера отметил своё 50-летие. Понял, что и в пятьдесят лет можно конкурировать с молодыми.

*Владимир. Белоруссия.г.Лиды.
Продажа воды*

Какие конкретно моменты будем прорабатывать:

1. Система продаж
2. Маркетинг и привлечение новых клиентов
3. Продажи через интернет
4. Специальные акции и мероприятия
5. UpSell (куда же без него)
6. Проработка постоянных клиентов
7. Ответственность подчиненных
8. Необходимые регламенты и инструкции
9. Скрипты для работы на телефоне
10. Работа на мероприятиях
11. Ваши Front-end продукты
12. Скорость реагирования на запросы клиентов
13. Самодисциплина в бизнесе
14. Стандартные возражения ваших клиентов
15. Время исполнения заказа
16. Стимулирование "сарафанного радио"

17. Убираем препятствия на пути клиентов
18. Личная эффективность руководителя
19. Увеличиваем свое свободное время

Чтобы вписаться в тренинг идем сюда: **<http://ultrasales.ru/fmbusiness.html>**



После тренинга вы сможете продолжить использовать все эти способы (либо наиболее понравившиеся вам) и зарабатывать в вашем бизнесе снова и снова.

Кроме того, прорабатывая задания тренинга, вы увидите сотни мелочей, которые необходимо доработать, чтобы вывести свой бизнес на качественно новый уровень (например, увеличить прибыль в 10 раз).

В общем работы после этого тренинга вам хватит до конца года точно.

[За время тренинга заработал 116 000 рублей. Это на 100% больше предыдущего месяца](#)



Спутниковый мониторинг транспорта. Проекту 5 месяцев.

За время тренинга заработал 116 000 рублей. Это на 100% больше предыдущего месяца и на 200% больше февраля.

За весь апрель доход еще больше, заказы сейчас продолжают поступать почти каждый день, средний чек у меня 18000.

Все что изучал на тренинге внедряю в этом проекте, хотя на все времени не хватило, т.к. есть еще три направления, одно из них строительство - начался сезон и стройки много времени занимают.

Тренинг суперский. Конспектирую касты и продолжаю внедрять.

[Илья Агафонов](#), Калуга

Отчет участника тренинга - честно говоря, тренинг ошеломил - 906 549 руб. (в марте - 360 778 руб.)

Честно говоря, тренинг ошеломил. Дал потрясающие результаты. Но все по порядку.

Первый мой бизнес: производство декоративных вставок для керамической плитки. Организовала это производство 1,5 года назад. Было невероятно тяжело. С нуля самой создавать производство и технологию, собирать команду.

Весь 2010 г. бизнес был убыточен. Благо не сильно уходили в минус, но денег с него я не видела. В январе решила или поднять его на другой уровень или избавиться от него. Срок себе дала до апреля. Скачала с Инфобизнес2.ру все бесплатные материалы. Изучала, что получалось - сразу внедряла.

В январе внедрила конвейерную систему продаж. И уже в феврале это принесло первые результаты. Рост продаж в 1,5 раз и это в абсолютный не сезон.

Когда пришла рассылка о тренинге "БД в бизнесе" и "БД в консалтинге", не раздумывая решила. Мне это очень-очень надо. Для сравнения результатов до тренинга и того что удалось добиться во время тренинга привожу показатели за март:

	объем продаж	конверсия	средний чек
Март 2011	360 778 руб.	3%	18 988 руб.
За время тренинга (3 недели)	906 549 руб.	5%	56 659 руб.

+ Сокращены следующие расходы на связь - на 12000 руб.

+ Сделали дополнительную смену, тем самым избавились от двойной оплаты за переработку.

+ Удалось договориться с поставщиком по металлу на увеличение поставок металла с большей отсрочкой платежа.

Теперь конкретно по шагам, которые позволили так увеличить продажи:

- внедрена технология апселл - прописали типичные ситуации, сделали классификацию клиентов, прописали регламент проведения для каждого из типов клиента.
- Проведенная классификация клиентов позволила также выявить наиболее приоритетных клиентов. Закрытие продаж по приоритетным клиентам веду теперь я.
- Внедрили бонусную систему. Бесплатная доставка при достижении объема была у нас внедрена и ранее. И давала свои положительные результаты. С помощью нее увеличивали продажи на 25% на разовую заявку. Но с помощью прописанного регламента стали делать это постоянно.
- Стали вести клиентскую базу.
- Будили спящих клиентов.
- Внедрили замер показателей.
- Информировали о новинках.

Даже не знаю, что больше всего повлияло на результат. Скорее всего, то что не

думали сразу брали и внедряли много-много всего.

Но самым главным результатом тренинга считаю изменение внутреннего своего состояния. Андрею и Николаю - поклон и огромная благодарность за это. Драйв, желание и движение, которые за время тренинга постоянно двигали меня вперед. Заставляли не думать, не рефлексировать, а брать, делать, измерять.

Второй бизнес принес вообще удивительные результаты. С октября 2010г. мне пришлось ввиду убыточности первого бизнеса искать источник дохода. Начала вести тренинги по продажам для торгового персонала. Но с самого начала хотелось начать направление консалтинга.

Пробовала предлагать вместе с тренингом, но как то не пошло. Поэтому второй бизнес ограничивался только тренингами. Консалтинг же оставался пока только большой мечтой. Когда анонс тренинга по консалтингу, конечно сразу было принято решение - участвовать. Ну и результат: 76000 рублей заработанных с нуля в консалтинге. УАУ!!!

Татьяна Коробейникова, Ижевск

К черту теорию! Берись и делай!

**Хватит надеяться на клиентов, сотрудников,
хороший сезон или удачу!**

**Просто возьмите и быстро заработайте
в своем бизнесе нормальные деньги!**

Как будет построен тренинг?

Тренинг будет длиться 3 недели. Каждый будний день вечером мы будем встречаться с вами в прямом эфире. Давать конкретные задания. Вы будете их выполнять, получать результат и... зарабатывать деньги!

Все способы, которые мы будем вам давать, действительно уже проверены и работают.

По итогам каждого дня вы будете писать отчет - что вы сделали? что получилось, а что нет? какие возникли сложности и вопросы?

Чтобы вписаться в тренинг идем сюда:

<http://ultrasales.ru/fmbusiness.html>



Отзыв участника тренинга - как мы вышли из штопора и начали взлет



Произошла очень странная ситуация. Буквально за три недели до тренинга объем продаж на нашей фирме стал резко сваливаться в штопор. На протяжении нескольких недель он падал и падал. Такое с нами случается впервые за несколько лет работы.

Даже во время кризиса объемы продаж нашего интернет-магазина не падали, а только набирали обороты. И тут произошло такое загадочное падение! Пытались найти причины, но явных так и не нашли. Правда в нашей области у всех произошел спад, но это у них! А у нас, обычно такого не бывало.

Это «у них кризис», а у нас растут продажи :) Но... что-то произошло и у нас. Поэтому так совпало, что начало тренинга пришлось на момент, когда в офисе непривычная тишина, звонков и заказов мало, ну и продажи, соответственно резко устремились к нулю.

Пришлось закатать рукава и взяться за дело!

Да, фишек на этом тренинге навалили множество! Многие мы знали и использовали, что-то было в процессе внедрения, что-то стали резко применять, а некоторые заставили глубоко задуматься.

Самое «страшное» это то, что у нас практически нет постоянных клиентов, т. е. одноразовые продажи и многие маркетинговые ходы не смогли использовать. Те, кто купил у нас электронную книгу, не меняет ее, как сотовые телефоны, просто читает на ней и все.

Мы пробовали работать по базе ранее, делая акции, предлагали дополнительные аксессуары, но безрезультатно. Хотя на тренинге возникли новые идеи, будем тестировать. Но, все равно постоянных розничных клиентов нет. А ведь работа с постоянными клиентами приносит наибольшую прибыль.

Даже задумываемся о внедрении других товаров, которые постоянно потребляют. Вот уж где в полной мере можно применить все самые продуктивные методы работы по клиентской базе!

Однако если нет постоянных клиентов, надо их сделать. И на тренинге начали работу по поиску не конечных клиентов, а мелкооптовых покупателей. Провели достаточно большую работу и у нас появились несколько оптовиков, из регионов, которые уже сделали и оплатили свои первые заказы.

Кроме того договорились с курьерской фирмой по доставке в Санкт-Петербург в течении двух дней наших товаров непосредственно в руки покупателю, вывесили прямой Питерский телефон на сайте и теперь осуществляем курьерскую доставку не только по Москве, но и по Питеру. Это сразу дало прибавку к нашим продажам. (По

России отправляем через ЕМС Почту России).

На одном из сайтов сделали систему автоматического предложения аксессуаров к выбранной клиентом электронной книги. Это для тех, кто делает заказ через корзину. Хотя менеджеры все равно звонят клиенту, даже если он сделал заказ через корзину, и добавляют «забытые» клиентом аксессуары :)

Вообще аксессуары продавать с основным устройством начали уже давно. Так как на само устройство для чтения книг накрутка бывает всего от 3%, так что «пришлось» добавлять аксессуары. Год назад средняя прибыль была 25,5%. Сейчас средняя прибыль составляет 27,5%. Так что Cross-sell рулит!

Внедрили фишку по комплектам.

Ранее у нас был выбор из 2-х комплектов, взяв информацию с тренинга сделали три. Дешёвый (Стандарт), средний (Комфорт) и дорогой (Элита).

И что произошло? Как ни странно начали лучше брать самый дорогой! Наверное не такой уж и дорогой, можно еще цены поднять, только надо подумать, что туда вернуть.

Несколько месяцев назад была у нас одна электронная книга, которую покрыли чистым золотом! Вот это был топовый товар! Правда и не продавался очень долго. Но теперь понимаю, что и не должен был. Зато вот фишка, так фишка! Ни у кого из конкурентов такого не было! :)

Сейчас, спасибо за подсказку, внедряем систему покупки товаров с сайта с помощью кредитных карт. Клиенты достаточно часто спрашивают. Уже актуально. Надо внедрить.

Эта идея вроде у нас тоже возникала, но тут, на тренинге, в условиях всеобщей делательности, внедрение новых фишек как-то проще получается. Самое главное — **помогают прямо-таки заставляют внедрять и ДЕЛАТЬ, за что отдельное спасибо! :)**

Ну и самое главное нововведение, хотя и давно назревшее — это начало описания деятельности нашей организации в инструкциях и роликах. Был даже не день, а целая неделя вне организации в течении которой описал все основные должностные обязанности сотрудников нашего магазина.

Внедряю теперь управление на основе статистических показателей каждого сотрудника, исходя из занимаемой им должности. Голова просто гудит от всей этой писанины. Зато сколько управленческих дыр обнаружилось при этом!

И самое главное - это наш первый большой шаг к оптимизации и автоматизации бизнеса.

Итак, тренинг завершен. Каковы же финансовые успехи?

Самое главное — мы вышли из пике падения продаж и начали взлет.

Судите сами (показан объем продаж по неделям тренинга):

1 неделя — 741 256 руб.

2 неделя — 1 094 713 руб.

3 неделя — 1 223 796 руб.

Всего — 3 059 765 руб. (Есть еще один платеж около ста тысяч по Питеру, но деньги не оприходованы, не вошли статистику)

Как видно результат последней недели по сравнению с первой составил +65%!

Думаю тут нечего больше сказать. Цифры говорят сами. Главное ДЕЛАТЬ, ВНЕДРЯТЬ и ТЕСТИРОВАТЬ! И все получится!

Спасибо Андрею и Николаю за чудесный тренинг!

УДАЧИ ВСЕМ!

[Алексей Харитонов, Московская область](#)



Сумасшедшая гарантия

100% гарантия - благодаря нашим технологиям, за время тренинга Вы заработаете в 3 раза больше, чем вложите в этот тренинг или мы вернем вам все ваши деньги.

Естественно при условии, что вы будете выполнять те задания, которые мы будем вам давать. Если вы просто слушаете и вообще ничего не сделаете - вероятнее всего, ничего не заработаете.

Потребовать деньги назад Вы можете в течение 1 месяца после начала тренинга.

К сожалению, если Вы решите, что наши модели, практики и стратегии вам не подходят, мы, естественно возвратим Вам все деньги, но больше не сможем ничего вам продать из наших материалов или тренингов.

Как принять участие в тренинге?

Набор на тренинг будет сильно ограничен. Как только мы решим, что набран оптимальный состав участников, регистрация будет закрыта.

Если Вы хотите получить возможность принять участие в этом тренинге - оставьте в форме ниже ваши контактные данные. В первую очередь мы будем набирать участников из тех, то зарегистрировался.

Отзыв участника тренинга - впервые так много работал, но оно того стоило - 605 501 руб. (в марте - 387 729 руб.)



За период тренинга удалось поднять объем продаж до 605 501 р., для сравнения в аналогичный период прошлого года объем продаж был 387 729 р.

Учитывая, что по рынку в нашем городе сейчас глубокий кризис и у всех, кто еще не закрылся объем продаж снизился в среднем на 30 % ситуация очень радует.

Мои партнеры, по началу с усмешкой смотрели на мои действия, с того момента, как узнали о моем намерении участвовать в тренинге. По итогам недели они уже не вспоминают о былом отношении. А я молчу, зачем их расстраивать, что они опять ошиблись.

Честно скажу, я и сам не ожидал таких результатов.

В процессе тренинга полноценно разобрался с системой Upsell, оптимизировал работу с клиентской базой, а также удалось поднять проведение акций на качественно новый уровень. Цифры говорят сами за себя. Если в общем - впервые так много работал, но оно того стоило - в целом, результат превзошел все ожидания.

Со многими вещами, с которыми работал в тренинге, был знаком заранее, но руки не доходили внедрить их в систему. В этот раз решил занять позицию ученика и выполнять все задания так, как их задают.

Конечно, удалось сделать далеко не все, но в результате получилось так, что я вошел в ритм, в котором никогда не находился. Я еще никогда не делал так много за 1 день и не получал при этом так много удовольствия.

Viva La Vita! VILAVI

[Еланцев Алексей. Текстиль. Владивосток](#)

Чтобы вписаться в тренинг идем сюда:
<http://ultrasales.ru/fmbusiness.html>

