



# «КЛУБНАЯ ВСТРЕЧА»

16 МАРТА 2022 г.



# Давайте познакомимся:



- как Вас зовут
- название вашей компании, чем занимаетесь
- как давно знакомы с нами и чем это Вам полезно
- чем Вы можете быть полезны в современном мире
- как могут помочь Вам участники Клуба (Ваш запрос)

# Путь без цели – путь в никуда

*Че Гевара*



## Цель нашего Клуба:

помогать бизнесам друг друга выживать, зарабатывать и развиваться (благодаря обучению, общению, рекомендациям)



”

**ИНСТРУМЕНТЫ + ЭНЕРГИЯ**

**только вместе  
будет результат**



# НЕТ ЭНЕРГИИ?



Инструменты не работают  
и не будет результата

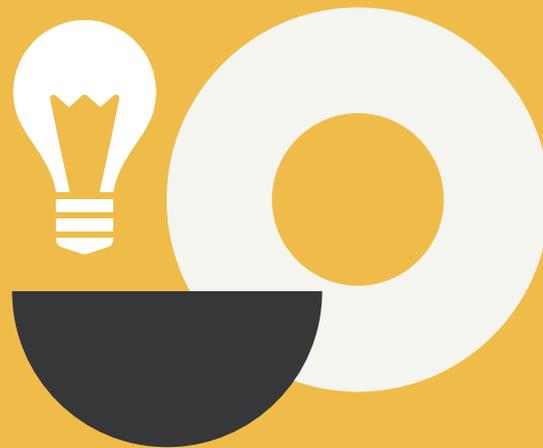
# ИНСТРУМЕНТЫ ЕСТЬ

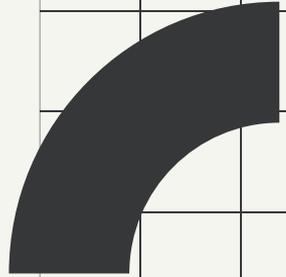


# Где найти энергию

”

# МЫШЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ





# ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ОШИБКА

ВЫ СРАВНИВАЕТЕ СВОЙ ПЕРВЫЙ ШАГ С  
ЧУЖИМ ДЕСЯТЫМ ИЛИ ДАЖЕ СОТЫМ

# МЫШЛЕНИЕ НЕУДАЧНИКА



У МЕНЯ НИЧЕГО НЕ ВЫХОДИТ



Я ДЕЛАЮ, НО НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ



Я НЕ СДЕЛАЛ, ПОТОМУ ЧТО ОБСТОЯТЕЛЬСТВА



Я НЕ СДЕЛАЛ, ПОТОМУ ЧТО ОПРАВДАНИЯ



ЭТО ВСЁ ОНИ ВИНОВАТЫ...

# ВЫБЕРИ ЧТО ТЕБЕ НРАВИТСЯ БОЛЬШЕ



## РЕЗУЛЬТАТ

ЗДЕСЬ ЛЮДИ СРАЖАЮТСЯ,  
ЧТОБЫ БЫТЬ НА ВЕРШИНЕ

## ОТСУТСТВИЕ РЕЗУЛЬТАТА

ЗДЕСЬ ЛЮДИ  
ОПРАВДЫВАЮТСЯ, ЧТО У  
НИХ НЕ ВЫХОДИТ



# Лучшие управленческие решения в марте 2022

# Хорошие новости:



1. Освобождается пространство на рынках
2. Падение конкуренции
3. Горы профессиональных кадров ищут работу
4. Тысячи предпринимателей и умных людей свалили из страны
5. Кризис закончится



**Великая депрессия  
1930-х**



**Дефолт в России  
1998 год**



**Долларовый кризис  
2014 год**



**Финансовый кризис  
1970-х**



**Обвал фондовых рынков  
2008 год**



**Пандемия  
2020 год**

# Стратегия на 2022



1. Срезать все лишние расходы
2. Усилить продажи и маркетинг
3. Сохранить команду
4. Подготовить себя к взлету после кризиса



# Шаг 1:



Определите, кто костяк (ядро)  
в вашей команде

# 1. Фонд оплаты труда (снижение расходов)



- Сокращения
- Урезание зарплат
- Перевод окладов на бонусную часть
- Перевод сотрудников на полставки
- Отдать людей в аренду в другие компании
- Перераспределение обязанностей

## 2. Закупки (снижение расходов)



- Договориться об отсрочках платежей
- Добиться кризисных скидок
- меньшая цена закупки за бОльший объем
- Импортозамещение, где-только можно, даже в ущерб качеству
- Запаситься складом или работать без него
- Гибкие условия поставок (самое время передоговориться)

# 3. Условно постоянные платежи



- Арендные каникулы
- Скидки на аренду
- Перевод сотрудников на удаленку и оптимизация аренды
- Переезд в дешевый офис
- Остановка платежей
- Как только получаем угрозы — минимально платим

# 4. Кредиторка



- Угрозы банкротства
- Заморозка платежей
- Пересмотр графиков (рассрочка)

# 5. Инвестиции в проекты развития



- Полная остановка
- Отказ
- Заморозка до лучших времен



# 6. Убыточные направления



- Заморозка на 3-6 месяцев
- Полный отказ

# 7. Реклама и маркетинг



- Остановка непрямых рекламных активностей
  - PR
  - Брендинг
  - Просто что-то по фану
  - Сомнительные тесты
- Оставляем и усиливаем только то, что прямо влияет на деньги

# 8. Перераспределение фондов компании



- **Цель:** накопить солидные резервные фонды
- С каждого дохода максимальные суммы в резервные фонды
  - ✓ Обучение владельца
  - ✓ Обучение команды
  - ✓ Фонд развития
  - ✓ Фонд рекламы
  - ✓ Дивиденды



# Шаг 2:



Увеличение доходов компании

# 1. Дебиторская задолженность



- На личный контроль каждого клиента
- Ежедневные совещания по оплатам
- Скидка за быструю оплату по рискованным дебиторам
- «Официальные письма» неплательщикам

## 2. Создание антикризисного предложения



- Старые инструменты маркетинга перестанут работать
- Полная переупаковка предложений
- Нужны релевантные времени предложения

**Устали от жизни в холоде?**

**Купите свои 45м<sup>2</sup> на Черном море!**

Темно

Холодно

Грустные люди

Постоянные ОРВИ

Непролазные сугробы

Море в 30 метрах

Солнце 152 дня в году

Здоровье и долголетие

От 8 млн. рублей в ипотеку

На прямую от застройщика по Ф3-214

**Было**

30 метров до моря

**ВЛОЖИ ДЕНЬГИ В НЕДВИЖИМОСТЬ у Черного моря**

Успей купить пока цены не взлетели

От 10.000.000 РУБ  
СКАЧАТЬ ПРЕЗЕНТАЦИЮ

**Стало**



### 3. Сделать анализ клиентской базы

# 4. Провести реанимацию отказников



- Создаем убойное антикризисное предложение
- Выделяем сотрудников для прозвона
- Ставим мотивацию и нормативы на прозвон базы
- Передаем заинтересованных клиентов опытным менеджерам

# 5. Взяться за ежедневное обучение продавцов



- Люди предпочитают оставаться в своем сегменте, просто начинают меньше тратить — а значит конкуренция за клиента возрастает
- У кого круче отрабатывает отдел продаж — тот и забирает клиентов

## 6. Сегментация целевой аудитории

- Перестать думать продуктом
- Начать думать клиентом и их болями
- Создать аватары клиентов
- Провести опросы



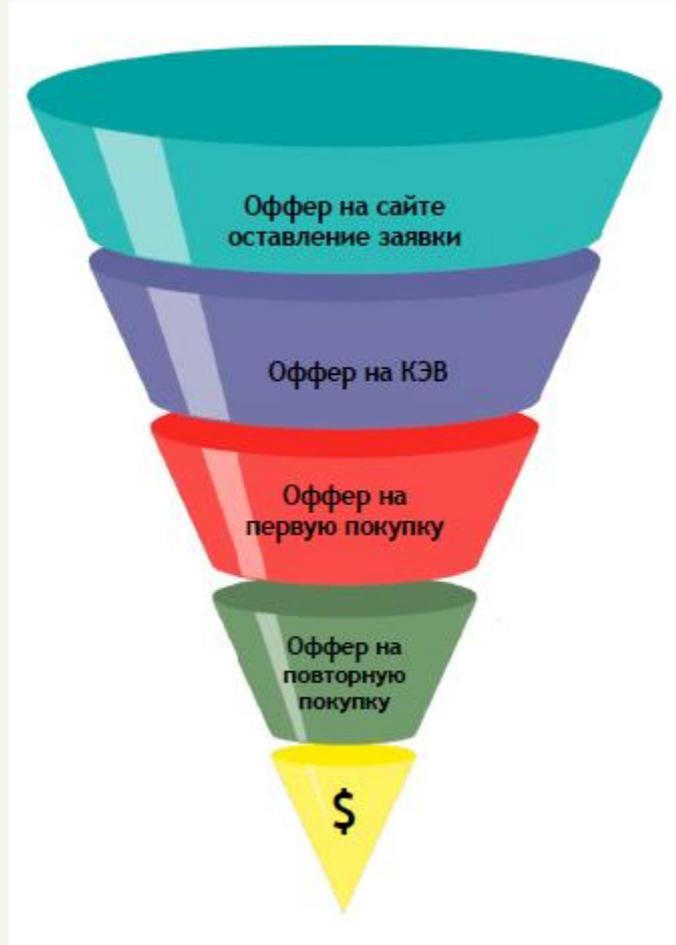
# 7. Цены



- Стараться не делать скидок
- Делаем более выгодное предложение за те же деньги
  - ✓ 2 по цене 1
  - ✓ VIP сервис при покупке обычного тарифа
  - ✓ Бонусы и мощные подарки
  - ✓ Более богатая комплектация за те же деньги
- Рассрочки от банков
- Внутренняя рассрочка от компании
- Более выгодная рассрочка и отсрочка платежей
- То, что раньше давали как исключение

# 8. Воронка продаж

- Проработать воронку продаж
- Сделать актуальные призывы к действию на каждом этапе
- Переписать скрипты
- Усилить каждый этап воронки убойными офферами из разряда «глупо не согласиться»



# 9. Ежедневный контроль квалифицированных клиентов



- Расследование в каждом случае затягивания оплаты
- Расследование в каждом случае отказа
- Разбор ошибок в отделе продаж

# 10. Внедряем точки касания в отделе продаж



- Видео-обращения клиентам после презентации
- Полезные файлы
- Подборки
- Юмор

# 11. Лист ожидания



- Если не можем продавать — все равно продаем и записываем в лист ожидания
- Отправляем листу ожидания точки касания
- Готовим убойное предложение и продаем, как только появляется возможность



# Шаг 3:

Усиление команды



# 1. Боевой дух

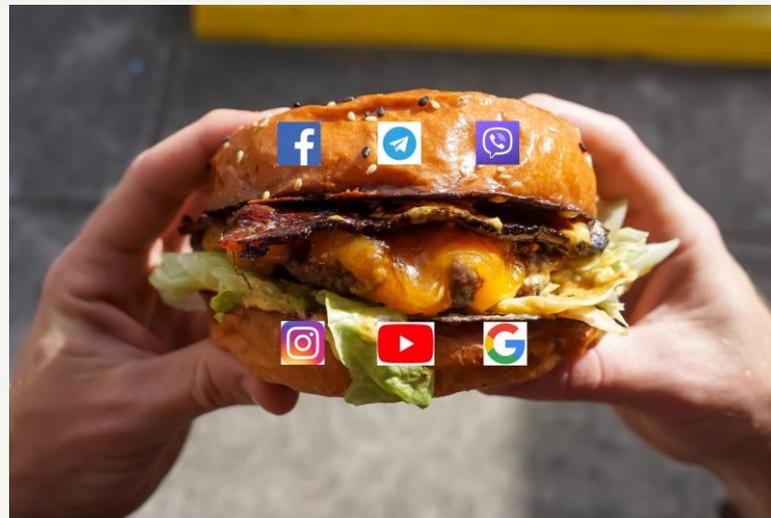
- Производство — основа боевого духа
- Надо грузить людей работой по полной, чтобы отвлечь от происходящего
- Объяснить, что происходит с рынком труда, что сейчас не лучшее время искать работу
- Расстаться с кислосделанными и неосознанными людьми



# Сесть всей командой на негативную диету



- Телеграм чатики
- Новости
- Обсуждения
- Пабрики в сетях
- Ролики



## 2. Наем



- Огромное количество людей из мертвых профессий ищут работу:
  - ✓ Ведущие
  - ✓ Ивент
  - ✓ Экскурсоводы
  - ✓ Туризм
  - ✓ Официанты
  - ✓ Репетиторы
- Крутые компании резко сокращаются и увольняют отделы продаж
- Возможность брать сильных людей на удобную зарплату

# 3. Регулярный менеджмент



- Ежедневные координации
  - ✓ План на день утром
  - ✓ Итоги дня вечером
  - ✓ Победы
- День хороших новостей 1 раз в неделю
- Временное понижение системы на 1 шаг
  - ✓ Владелец —> исполнительный директор
  - ✓ Директора —> руководители
  - ✓ Руководители —> специалисты



# Шаг 4:



Подготовка к взрывному росту

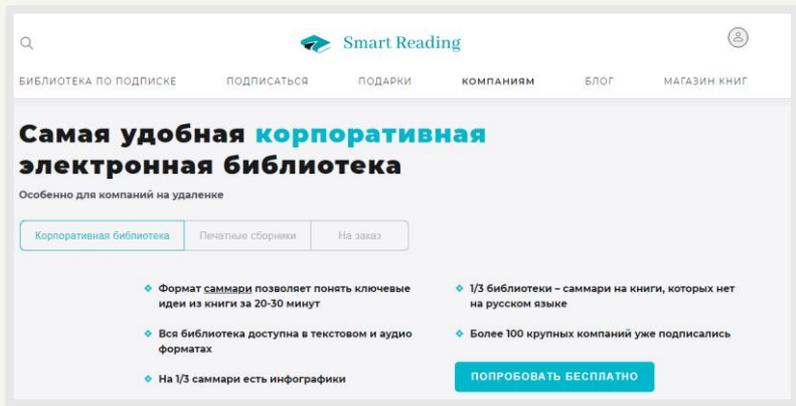
# Обучение



- Внутренние мастер-майнды от руководителей  
*Мастермайнд — это групповой формат работы для достижения индивидуального успеха.*
- Наставничество
- Курсы и программы
- Создание академий и фиксация успешного опыта
- Книги



# РЕКОМЕНДУЕМ



The screenshot shows the Smart Reading website. At the top, there is a search bar and the Smart Reading logo. Below the logo, there are navigation links: "БИБЛИОТЕКА ПО ПОДПИСКЕ", "ПОДПИСАТЬСЯ", "ПОДАРКИ", "КОМПАНИЯМ", "БЛОГ", and "МАГАЗИН КНИГ". The main heading is "Самая удобная корпоративная электронная библиотека". Below this, it says "Особенно для компаний на удаленке". There are three tabs: "Корпоративная библиотека" (selected), "Печатные сборники", and "На заказ". A list of features is shown in two columns:

- ◆ Формат саммары позволяет понять ключевые идеи из книги за 20-30 минут
- ◆ 1/3 библиотеки – саммары на русском языке
- ◆ Все библиотека доступна в текстовом и аудио форматах
- ◆ Более 100 крупных компаний уже подписались
- ◆ На 1/3 саммары есть инфографики

A blue button at the bottom right says "ПОПРОБОВАТЬ БЕСПЛАТНО".



Корпоративная электронная библиотека



Smart Reading



The screenshot shows the MyBook website. At the top, there is a search bar and the MyBook logo. Below the logo, there is a navigation bar with a bell icon and a star icon. The main heading is "ВАША КОРПОРАТИВНАЯ БИБЛИОТЕКА". Below this, there is a row of book covers with their titles and authors:

- ЗАСТАВЬ СВОЮ КОМАНДУ РАБОТАТЬ
- ПРИНЦИПЫ И ТЕХНИКИ УСПЕХА
- ЭФФЕКТИВНОСТЬ
- ПОДДИЖИТЕ ПЛАНУ
- ЛИДЕРСТВО
- Бизнес-мышление
- Как привести дела в порядок
- НИИ. Технологии
- 20% Тайм-драйв
- Креативность
- НАУКА БЫТЬ УСПЕШНЫМ
- 1

At the bottom, there is a yellow banner with the text: "MyBook — это удобный сервис электронной библиотеки для вашей компании".



Корпоративная электронная библиотека



MYBOOK

# Практикум «УПРАВЛЕНИЕ ЭМОЦИЯМИ

(СОБСТВЕННЫМИ,  
ЭМОЦИЯМИ КОЛЛЕГ И  
ПОДЧИНЕННЫХ)»



## 1 апреля 2022

С 10:00 до 16:30

специальные условия:

**290,00 бел.руб.**

Работает система отсрочки платежа

# Практикум по МОТИВАЦИИ

*Перерос в однодневный практикум!*

**«На кого из  
сотрудников  
сейчас делать  
ставки?»**

## 25 марта 2022

С 10:00 до 17:00

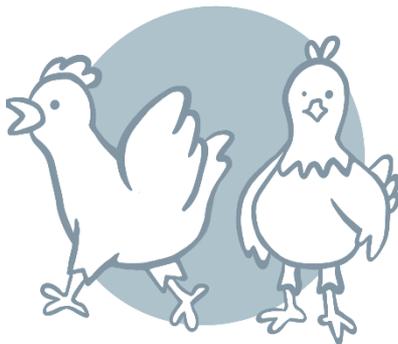
Стоимость 420,00 бел.руб.

+ 50% скидка на второго участника

- Работает система отсрочки платежа
- Спецпредложение для постоянных участников Клуба (кто уже посещал наш практикум)

**-приводите друга-руководителя согласно ценовым условиям, а сами приходите бесплатно**

# ••• ТЕРЕМОК



**Тренинг**  
**«Мастерство**  
**активных**  
**продаж»**

**29-30 марта 2022**

С 09:30 до 18:00

- Обучим 3-х специалистов по стоимости за 2-х



**за 910,00 бел. Руб.**

- Работает система отсрочки платежа



# Спасибо!

Обращаясь к нам уже сегодня,  
вы можете быть уверенным  
в завтрашнем дне



**ООО «Сталкер-Медиа»**  
ОЦЕНКА И УСИЛЕНИЕ НАВЫКОВ СОТРУДНИКОВ

**PERFORMIA®**  
Беларусь

Люди – это главное