



12 карточек стратагем* для маркетинга и продаж

*быстрые манимейкинг-действия

Маркетинг

маркетинг

ИЗМЕНИТЬ РУСЛО РЕКИ

увеличить, перераспределить или сократить бюджет

деньги за счет: экономии бюджета на маркетинг или роста выручки.

для кого подходит: для бизнесов, которые получают деньги из маркетинга.

что можно сделать завтра: проанализировать текущий бюджет, отключить неэффективные каналы трафика и выделить средства на эффективные.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechto.ru

маркетинг

НАЙТИ НЕФРИТОВУЮ ДОЛИНУ

запустить новое: канал, подрядчик, конвертер, воронка

деньги за счет: запуска нового источника.

для кого подходит: для компаний, которые зарабатывают на лидогенерации (B2C, образование).

что можно сделать завтра: запустить фреймворк «завод гипотез» и протестировать первые три гипотезы.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechto.ru

маркетинг

ОКАЗАТЬСЯ СРЕДИ САМУРАЕВ

ходить на выставки и выступления

деньги за счет: публичных выступлений и прямых договоренностей.

для кого подходит: для компаний, клиентам которых нужно понимание вашей экспертизы.

что можно сделать завтра: найти подрядчиков по выступлениям, назначить выступление, сделать реестр выставок.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechto.ru

маркетинг

РАССТАВИТЬ СЕТИ НА РЕКЕ

разместить виджеты на сайте

деньги за счет: увеличения количества заявок.

для кого подходит: для компаний, у которых в качестве конвертера используется сайт.

что можно сделать завтра: выбрать и настроить виджеты, квизы, коллбэки, рулетку для обратной связи, захвата контактов.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechto.ru

маркетинг

ЗАПУСТИТЬ КОЛЕСО ВЕЛИКИХ ЗАМЫСЛОВ

создать контент-завод (SEO, выступления, личный бренд, PR)

деньги за счет: роста выручки за счет создания и публикации контента.

для кого подходит: для всех компаний.

что можно сделать завтра: составить контент-план, выбрать формат контента и формат его дистрибуции.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechto.ru

маркетинг

ОТПРАВИТЬ СВИТКИ

сделать рассылку, CRM-маркетинг

деньги за счет: выручки от старых клиентов.

для кого подходит: для компаний, у которых есть клиентская база.

что можно сделать завтра: сегментировать базу клиентов, подготовить текст письма с предложением или акцией, настроить email-маркетинг.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechto.ru

Продажи

продажи

НАЧЕРТИТЬ КАРТУ БИТВЫ

создать план и причину выполнения плана

деньги за счет: фокусировки команды на достижении конкретных целей.

для кого подходит: для компаний, где есть отдел продаж.

что можно сделать завтра: исходя из ретроспективы и целей компании, поставить план и довести его до подчиненных.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechtol.ru

продажи

СДЕЛАТЬ АКЦЕНТ НА ГЕРОЯХ

делать ставку на сильных продавцов

деньги за счет: сильного отдела продаж.

для кого подходит: для компаний, где продажи — ключевой фактор успеха и для компаний, где уровень менеджеров по продажам разнится, и это заметно.

что можно сделать завтра: провести анализ эффективности продавцов, выделить топ-3 сотрудника и предоставить им дополнительные ресурсы или клиентов.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechtol.ru

продажи

ВСТРЕТИТЬСЯ ПОД ЗНАМЕНЕМ ДОВЕРИЯ

организовать личные продажи и встречи

деньги за счет: личной энергии и активности.

для кого подходит: для компаний, где важна встреча для принятия решений (особенно для B2B).

что можно сделать завтра: определить ключевых клиентов, назначить встречи с ними и подготовить индивидуальные предложения.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechtol.ru

продажи

ПРОДАВАТЬ ЖЕМЧУГ НА ЗНАКОМОМ БЕРЕГУ

продать что-либо текущим клиентам

деньги за счет: повторных продаж и апсейла.

для кого подходит: для любого бизнеса с базой постоянных клиентов.

что можно сделать завтра: выделить сегмент клиентов, которым можно продать дополнительно, и сформировать спецпредложение.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechtol.ru

продажи

ОТПРАВИТЬ ПОСЛАНИЕ В ТЫСЯЧИ ДВОРЦОВ

составить качественное коммерческое предложение и разослать клиентам

деньги за счет: повышения конверсии на этапе первого контакта.

для кого подходит: для бизнеса с продуктами или услугами, которые требуют четкой аргументации и визуального представления.

что можно сделать завтра: выделить 20 постоянных клиентов, подготовить персонализированное предложение и связаться с каждым.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechtol.ru

продажи

ПРИСЛУШАТЬСЯ К ШОРОХУ БАМБУКА

прослушать звонок

деньги за счет: повышения эффективности продаж через корректировку скриптов.

для кого подходит: для компаний, использующих телефонные продажи.

что можно сделать завтра: прослушать 5 звонков каждого продавца, выявить сильные стороны и ошибки, обсудить с командой.

НЕЧ2О образовательное сообщество nechtol.ru

В «Нечто» есть ещё 24 карточки стратагем для других 4-х компонентов бизнеса, например:

затраты

ОТСЕЧЬ КОРНИ, НЕ ПИТАЮЩИЕ
ДЕРЕВО

снижать неэффективные расходы

деньги за счет: снижения ненужных затрат.

для кого подходит: компании с раздутыми бюджетами на операционные или административные нужды.

что можно сделать завтра:

- проанализировать расходы за последние 3 месяца и выделить крупные категории.
- найти по каждой категории 1-2 статьи, которые можно сократить или заменить более дешевым решением.
- назначить ответственного за реализацию изменений.

НЕЧТО образовательное сообщество nechto1.ru

продукт

ПЕРЕПЛАВИТЬ ЖЕЛЕЗО
В ЛЕЗВИЕ МЕЧА

сделать реконфигурацию продукта (один ко многим)

деньги за счет: увеличения прибыли за единицу проданного продукта или услуги.

для кого подходит: для компаний, где продукт или услуга требует пересмотра экономической эффективности.

что можно сделать завтра: провести анализ текущих затрат и маржинальности, разработать новую конфигурацию продукта с лучшей экономикой.

НЕЧТО образовательное сообщество nechto1.ru

команда

ПРИБЛИЗИТЬ ТИГРОВ К ТРОНУ
ДРАКОНА

приблизить сильных сотрудников к себе, выяснить мотивацию

деньги за счет: усиления ключевых сотрудников.

для кого подходит: для компаний, где результаты сильно зависят от топ-менеджеров или ведущих специалистов.

что можно сделать завтра: провести личные встречи с лучшими сотрудниками, обсудить их мотивацию и планы, предложить дополнительные стимулы.

НЕЧТО образовательное сообщество nechto1.ru

ценообразование

СОБЛЮСТИ ЗАКОНЫ РЫНОЧНОЙ
ГАРМОНИИ

привести цены к рыночным, которые конкурентоспособны в категории товаров с высокой ценовой чувствительностью

деньги за счет: удержания конкурентных позиций и увеличения продаж через адаптацию цены к рынку.

для кого подходит: для компаний, работающих с товарами, где ключевым фактором выбора является цена.

что можно сделать завтра: провести мониторинг конкурентов, определить среднерыночный уровень цен и внести корректировки в свои прайс-листы.

НЕЧТО образовательное сообщество nechto1.ru

Полный набор карточек доступен участникам сообщества «Нечто».

НЕЧТО

образовательное сообщество

nechto1.ru

Больше полезных материалов для бизнеса — в Telegram-канале «Нечто»

Подписывайся, чтобы следить за обновлениями и забирать файлы, шаблоны и инструкции раньше всех!

кликабельная ссылка



До встречи в «Нечто»!