



100+ ДЕЙСТВИЙ ДЛЯ ПРОРЫВА В БИЗНЕСЕ

100+ идеальных решений, взрывных советов быстрого карьерного роста или прорыва в бизнесе. То, что вы давно искали и наконец нашли.

Список представляет из себя выжимку максимально эффективных способов по изменению вашего текущего положения. Выберите любую цифру и сделайте то, что вы откладывали или не знали. Забирайте себе, чтобы изо дня в день влиять на результат и деньги.

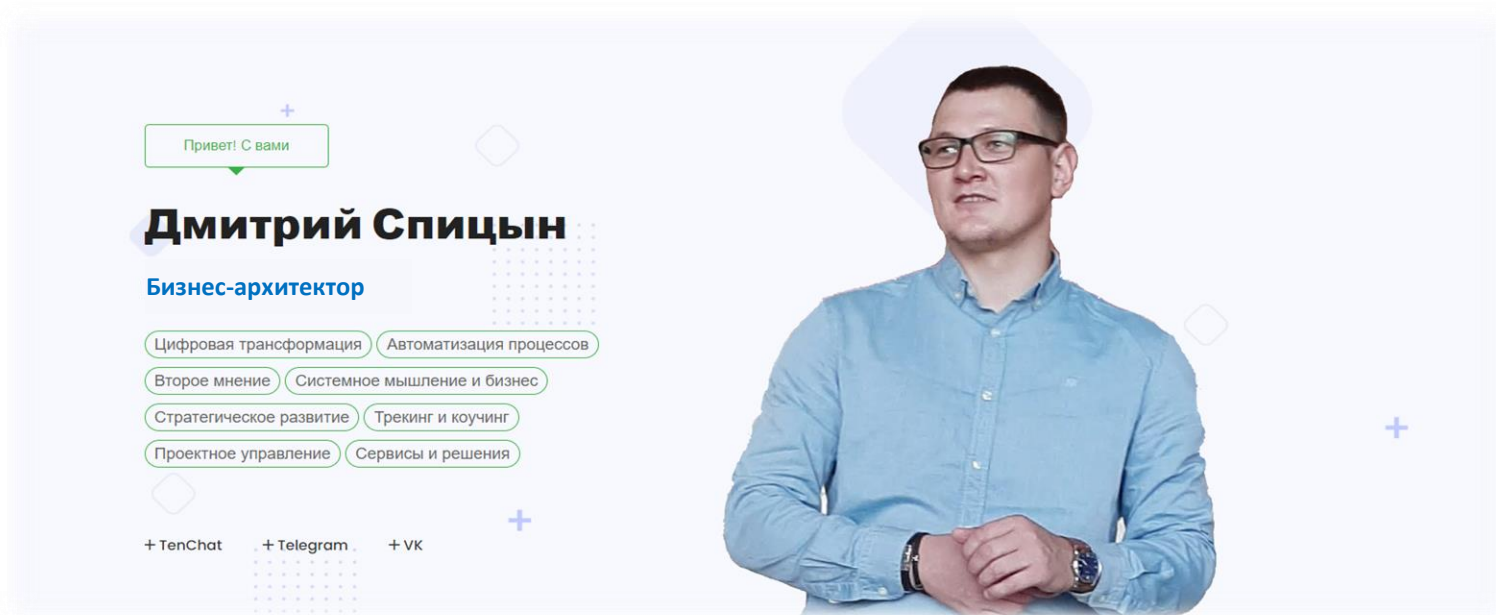
1. Активировать личные контакты и продать
2. Сделать декомпозицию (предварительно сделать перечень продуктов)
3. Составить хорошее коммерческое предложение, прозвонить и разослать
4. Продать что-либо текущим клиентам
5. Продать без скидки
6. Вернуть отколовшихся клиентов
7. Запустить соцсети (инстаграм, вк, фейсбук, Телеграм, тенчат, прочие)
8. Запустить контекстную рекламу (директ, Яндекс бизнес)
9. Сделать лэндинг за свои деньги/самостоятельно
10. Поднять конверсию за счет АБ-теста
11. Добавить онлайн-консультанта или callbackhunter (аналоги)
12. Внедрить системы аналитики (бесплатные, платные) – как внедрять, что смотреть
13. Собрать обратную связь с клиентов
14. Пройтись по 20 самым лояльным клиентам с предложением расширения сотрудничества (допродажа, предложение новых услуг)
15. Внедрить реферальные хвосты (анализ источников) – зачем, как
16. Определить время отклика на заявку
17. Определить количество потерянных заявок
18. Протестировать все формы захвата (перечень)
19. Посмотреть 100 посещений на веб-визоре, написать выводы
20. Протестировать верстку на всех браузерах, устройствах и разрешениях
21. Проверить сайт и материалы на грамматику и пунктуацию
22. Прослушать звонки, сделать выводы
23. Составить скрипты, записать свои эффективные примеры звонков
24. Запустить и упаковать акцию и сделать анализ (20 штук)
25. Составить и посчитать воронку продаж
26. Посчитать конверсию из трафика в обращения
27. Посчитать конверсию из обращений в продажи
28. Посчитать конверсию из просмотров в клики
29. Посчитать конверсию в разрезе по каналам и продуктам, составить отчет
30. Посчитать цикл сделки (от первого контакта до момента оплаты)
31. Посчитать средний чек (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
32. Посчитать стоимость лида (общий и в разрезах на продукты, каналы, менеджеров)



33. Посчитать стоимость клиента (общий и в разрезах на продукты, каналы, менеджеров)
34. Создать таблицу рекламных площадок и источников трафика
35. Организовать партнерские продажи
36. Запустить новый продукт
37. Запустить товар-локомотив (вспомнить трипвайеры, лидмагниты)
38. Запустить модель опций (продажи в различных комплектациях)
39. Запустить сопутствующие товары (аксессуары, расходники, мелочи)
40. Начать собирать контакты всех клиентов и обращений в базу
41. Начать собирать с клиентов контакты по рекомендациям (порекомендуй клиента получи бонус/скидку)
42. Начать поздравлять клиентов с днем рождения и праздниками
43. Внедрить IP-телефонию (видеть потери, запись и аналитика разговоров)
44. Внедрить CRM (карточки клиентов, задачи, следующие шаги)
45. Правильно настроить на сайте «цели» и «события»
46. Сделать страницу работодателя
47. Сделать страницу вакансии и видеовакансии
48. Снять продающее видео
49. Разработать фирменный стиль и брендбук
50. Подключить продажи в кредит
51. Получить скидки у поставщиков и контрагентов
52. Найти лучших поставщиков по соотношению цена-качество-условия
53. Снизить себестоимость изделий за счет производства
54. Снизить себестоимость за счет логистики
55. Упаковать франшизу
56. Определить бесполезные рекламные затраты
57. Уволить бесполезных, ненужных сотрудников (знак свыше)
58. Начать улыбаться, перестать рыдать ночами и ныть
59. Переодеться и сменить имидж
60. Устроить распродажу
61. Выступить на профильных выставках и конференциях и продавать со сцены
62. Собрать пакет полезных материалов и отправить клиентам
63. Определить самых важных клиентов, поблагодарить и уведомить о VIP-обслуживании
64. Сделать «полезные, непродávающие касания»
65. Собрать и упаковать 10 крутых кейсов (было-стало)
66. Собрать рекомендации на фирменных бланках с печатями и выложить
67. Пойти продать лично с более высоким средним чеком (страшно)
68. Сегментировать базу
69. Прописать отдельные цепочки касаний по сегментам
70. Оформить выкладку
71. Внедрить план продаж



72. Устроить соревнования между менеджерами
73. Устроить соревнования между клиентами
74. Обустроить офис и входную группу
75. Провести супер фотосессию продукции
76. Провести фотосессию офиса и сотрудников
77. Сделать крутые подарки VIP-клиентам
78. Поехать на встречи в регионы
79. Открыть допофисы в других городах (франшизы, филиалы, партнеры)
80. Тратить на рекламу больше
81. Добавить новые товарные позиции
82. Внедрить премиальный продукт
83. Внедрить регулярные правильные планерки и совещания
84. Прописать цели и видения компании на 1, 3, и 100 лет
85. Определить три самых приоритетные задачи на три ближайших месяца
86. Лучше определить одну задачу
87. Перестать заниматься тем, что не ведет к приоритетным задачам
88. Выделить одну основную задачу
89. Перестать заниматься тем, что не ведет к приоритетным задачам
90. Спросить себя «а не продаем ли мы лажу»?
91. Провести юридический и финансовый аудит, определить места угрозы
92. Упаковать с большой буквы
93. Отдохнуть
94. Определить 80% неэффективных действий и делегировать их
95. Писать свои мысли и выводы о происходящем
96. Каждый день ставить задачи на день и в конце дня отчитываться по ним
97. Организовать внутреннее обучение по продукту и продажам
98. Организовать корпоративные номинации
99. Внедрить рейтинг и бонусы за первые места
100. Завести ментора для компании и для себя лично
101. Организовать корпоративную библиотеку с правильными книгами
102. Проявлять инициативу и брать ответственность
103. «-Сможешь сделать? – Да!» Потом думаем, как делать, и делаем лучшее, что можем
104. Организовать зону отдыха для сотрудников
105. Организовать клиентскую зону
106. Сделать раздатку для клиентов
107. Написать 30 продающих заголовков
108. Внедрить дедлайны и прогрессирующие цены
109. Организовать выезд для клиентов
110. Организовать обучение для конкурентов



Давай сделаем твое прорывное действие вместе

СВЯЗАТЬСЯ СО МНОЙ:

[8-994-998-64-54](tel:8-994-998-64-54) / [WhatsApp](#) / [Telegram](#) / digarch@mail.ru