

Кудасов Пётр

**«Продажи
и управление ресурсами
проекта»**



ПРОРЫВ!



Основатель и ведущий тренер «Прорыва!»

- Основатель образовательного проекта «Прорыв!»
- Федеральный тренер программы «Ты-предприниматель»
- Преподаватель МВА Бизнес-школы ВШЭ «Управление продажами»
- Федеральный тренер АТСМ РСМ, ФАДМ, МинОбразования.
- Финалист премии «Бизнес-тренер-2014» по Нижегородской Области, призёр «Молодой предприниматель России-2016»
- Преподаватель Образовательного центра «Нетология»
- Директор компании «Академия продаж»
- Построено 47 отдела продаж, выполнено более 400 проектов
- Обучено более 37 000 человек с 2008 года
- Получено 70+ благодарственных писем клиентов
- Депутат Воскресенского района Нижегородской области

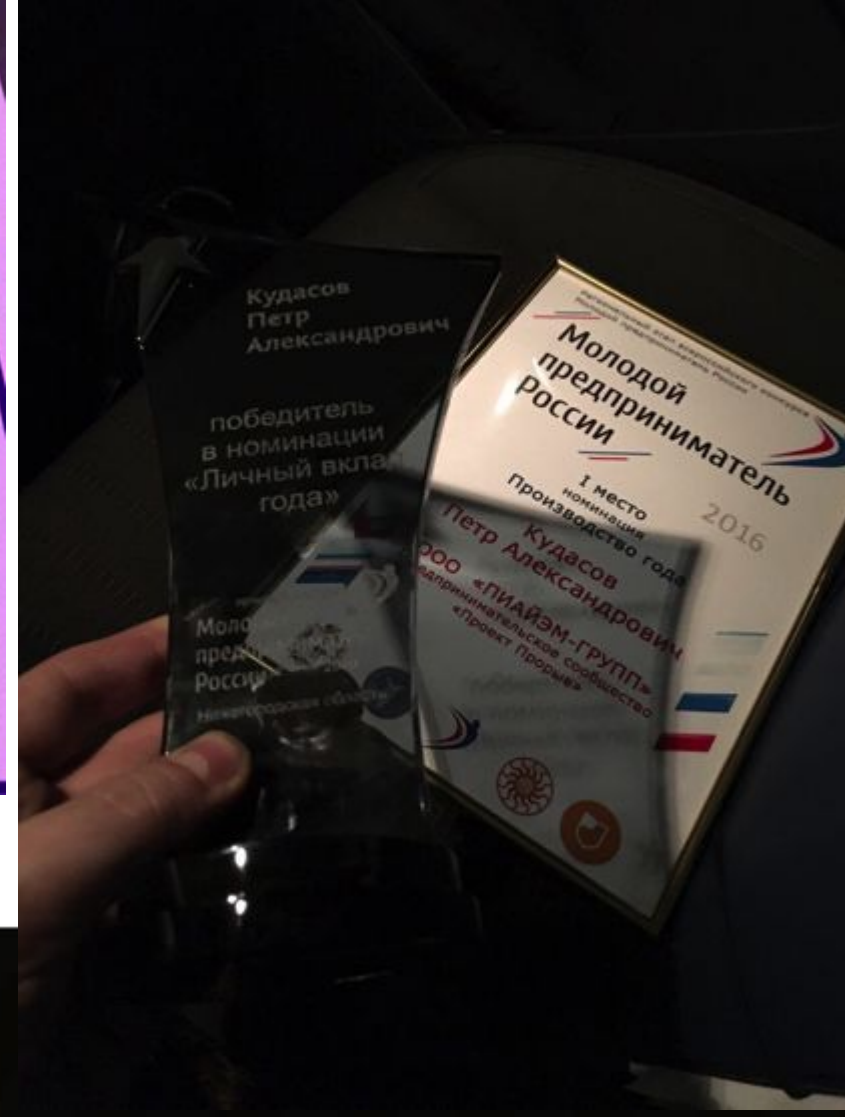
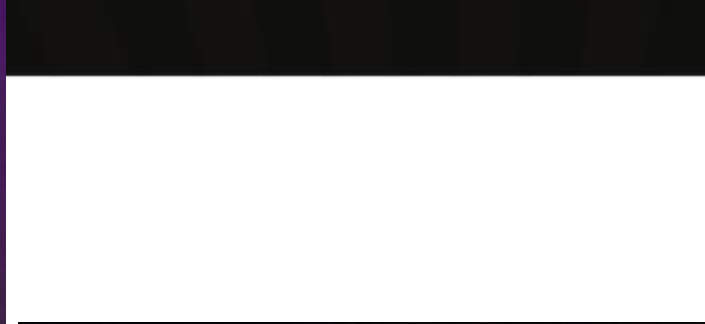
+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr

Клиенты Петра:



+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr






+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr



МОЖЕТ БЫТЬ ПРОЕКТ КУДАСОВ СВАТ

**ЛУЧШЕ БЫЛО НАЗВАТЬ:
КУДАСОВ - КУПИДАСОВ?)**

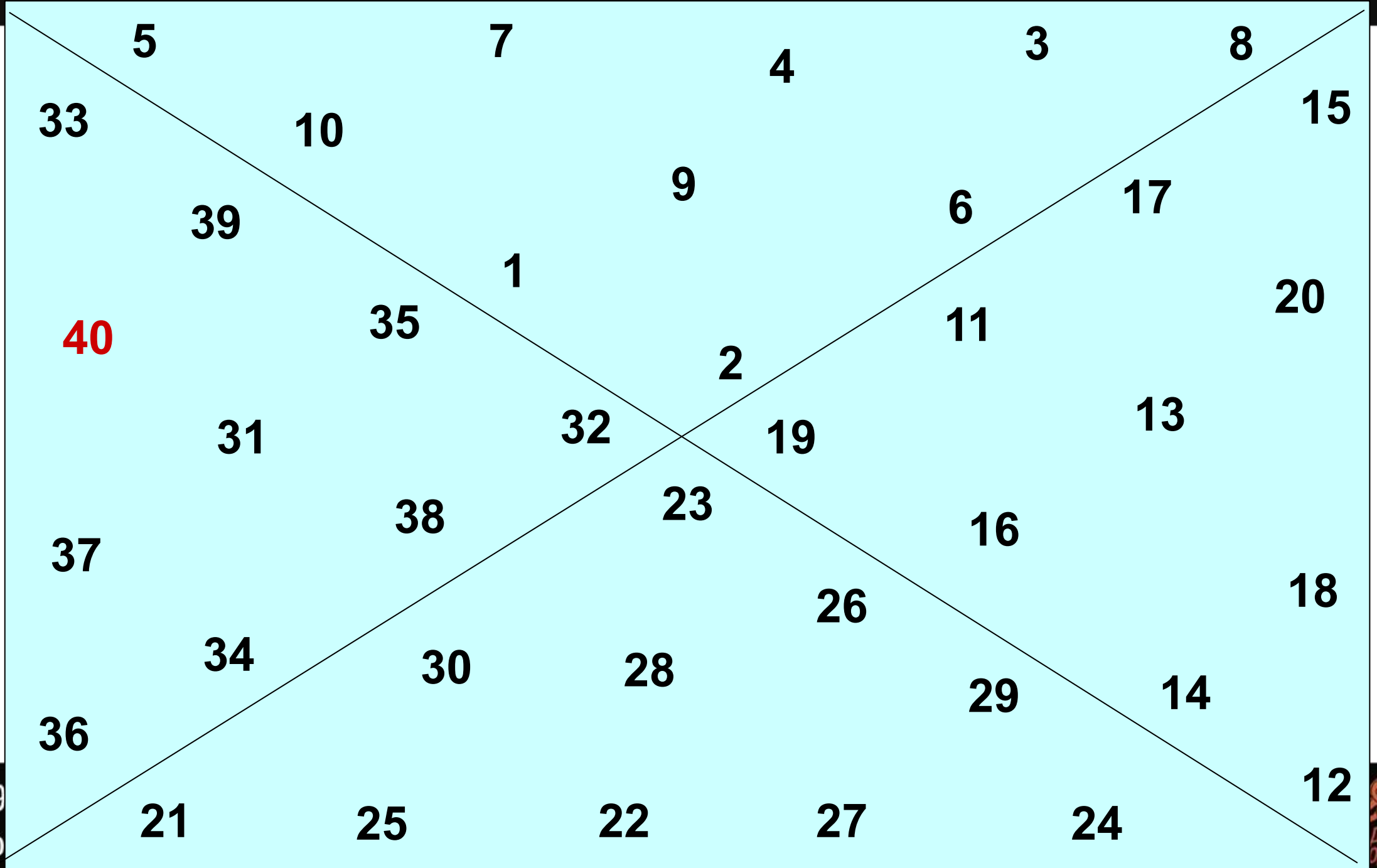
+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr

 **ПРОРЫВ!**
АКАДЕМИЯ
ПРОДАЖ



+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr

5 7 4 3 8
33 10 15
39 9 6 17
40 1 11 20
31 32 2 13
37 38 23 16 18
34 30 26 29 14
36 21 25 22 27 24 12





№	Событие	Показатели	Год реализации	Стоимость, руб.
1	Приобретение автомобиля	Nissan Teana, 2009 г. выпуска, черного цвета	2011	800 000
2	Покупка квартиры	3 комн., г. СПб, Московский район	2015	7 000 000
3	Обучение ребенка	Инжэкон, факультет «Менеджмент»	2018-2022	800 000
4	Покупка загородного дома	2 этажа, 200 м2, с бассейном и баней, участок 20 соток	2040	10 000 000
5	Пассивный доход/Пенсия	50 000 руб. в месяц	2045	8 600 000
6	Обучение: семинары, тренинги		Ежегодно	50 000
7	Отпуск		Ежегодно	80 000



**Личные
ХОТЕНИЯ**

Фин план

ЦКГ



Модель продаж:

- Показатели
- Воронка
- Гипотезы



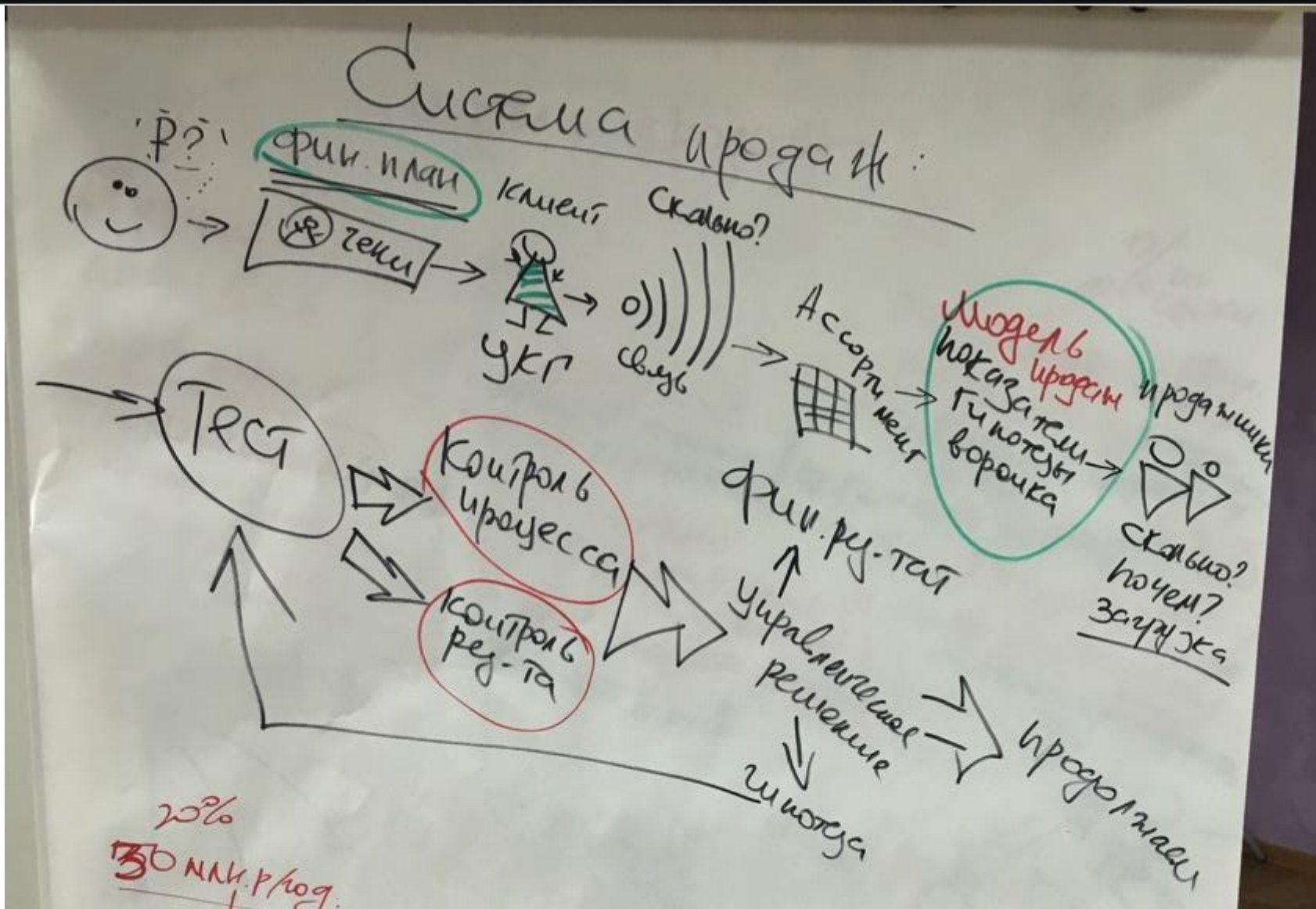
Ассортимен

Процесс продаж

+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr

ПРОРЫВ!

**АКАДЕМИЯ
ПРОДАЖ**



+ 7 (920) 056-99-44
 vk.com/kudasov.petr

О чём не рассказывают про бизнес?



- Европейская модель продаж
- Азиатская модель продаж
- Русская модель продаж



Европейская модель

- Образование
- Опыт
- Навыки

- Медленно
- Эффективно
- Последовательно

+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr



Русская модель

- Свободные ниши
- Золотая жила

- Неэффективно
- Краткосрочно
- Суперприбыльно



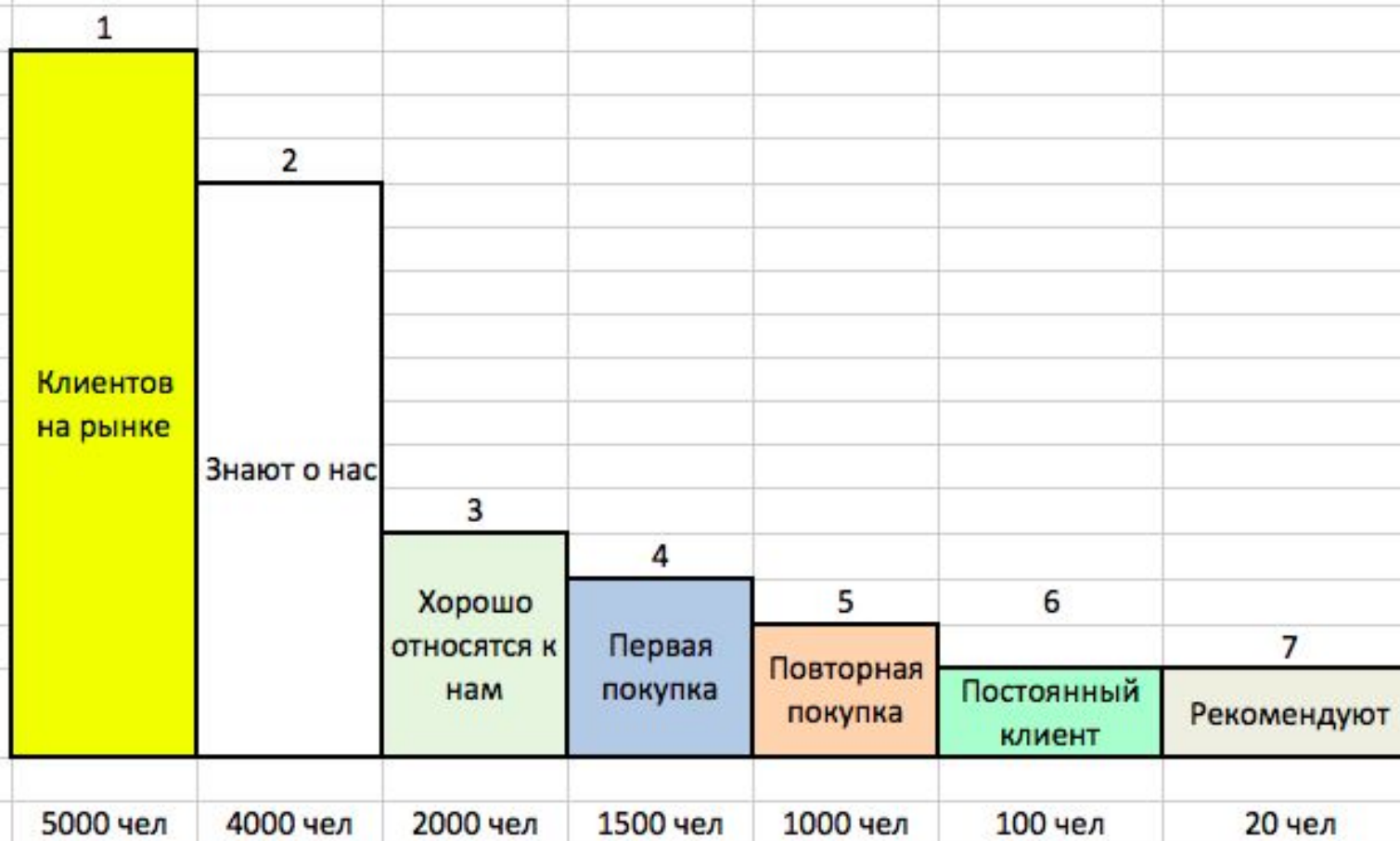
Азиатская модель

- Лояльность
- Следование за лидером
- Наследование

- Служение и преданность
- Блат и нетократия
- Гарантированное благосостояние



+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr



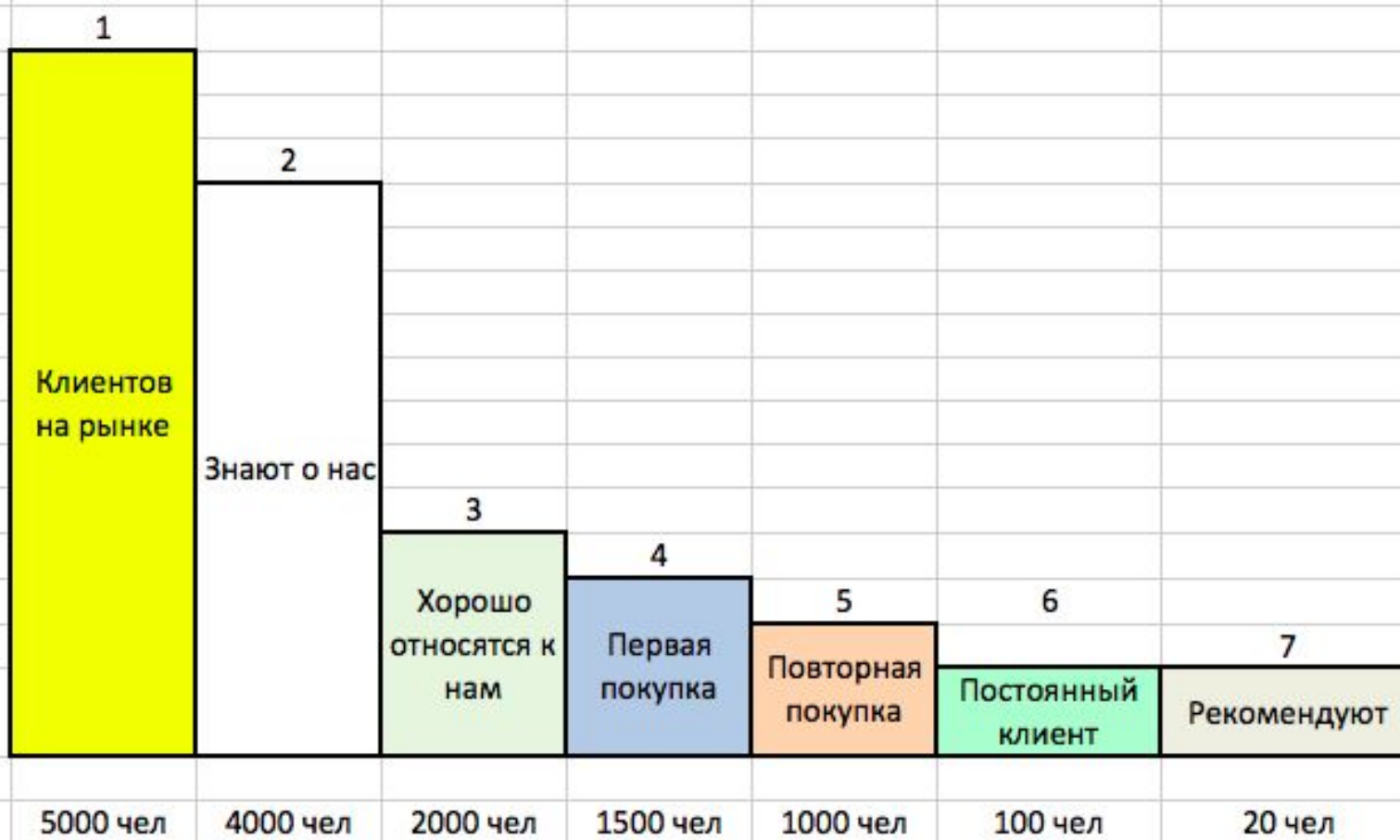
Система сбыта:

- **Продукт**
- Потребности
- Клиенты

- 1 Что это?
- 2 Что за цифры сверху?
- 3 Что за цифры снизу?
- 4 Ну и что мне это даёт?
- 5 Стратегия роста продаж

Стратегия
Откуда будет больше денег?
Высококонверсионный шаг

- 6 При чём тут деньги?



Система сбыта:

- **Клиенты**
- Потребности
- Продукт

1	Что это?	
2	Что за цифры сверху?	
3	Что за цифры снизу?	
4	Ну и что мне это даёт?	
5	Стратегия роста продаж	Стратегия Откуда будет больше денег? Высококонверсионный шаг
6	При чём тут деньги?	

Продажи – это Воронка продаж

1. Этапы продаж
2. Показатели этапов продаж
3. Показатели эффективности продаж

Результат:

- Управляемость продажами
- Прозрачность процессов продаж



Три модели продаж

- **Исходящие продажи**

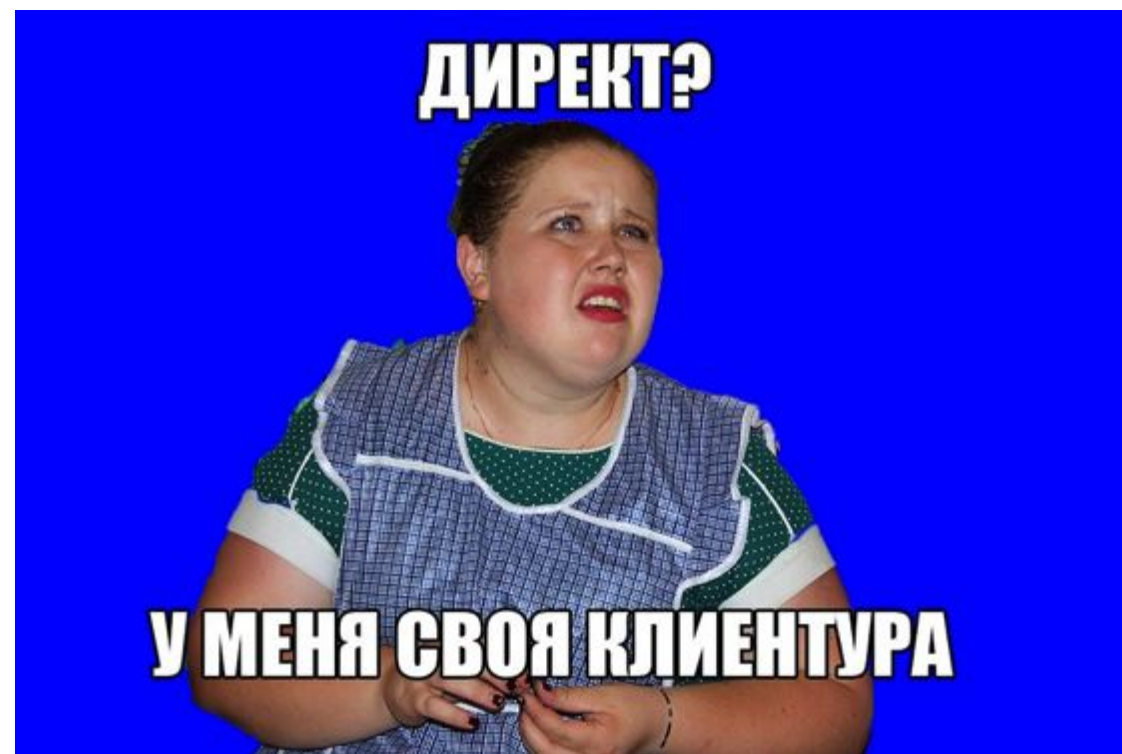
Когда клиентов мало или вы чётко знаете где они

- **Входящие**

Когда клиентов много и они ищут ваш товар

- **Непрямые продажи**

Когда у кого-то уже есть ваши клиенты и они могут привести их к вам



Способы продаж

- **Итерационные продажи**

Простые быстрые низкоквалифицированные продажи

- **Консультативные продажи**

Продавец помогает разобраться в нескольких вариантах исходя из ситуации клиента

- **ВИП или Экспертные продажи**

Каждая продажа – уникальный сложный процесс завязанный на личность и уникальные свойства решения и продавца



+ 7 (920) 056-99-44

vk.com/kudasov.petr

Гипотезы



- Прибыль – это:
- Маржинальность
- Число попыток/лидов
- Конверсия оффера
- Средний чек
- Возвратность клиента (LTV)



4 блока масштабирования продаж 1 – Продукт


- Сам товар
- Сервис
- Способ продаж и потребления
- Средний чек
- Число транзакций
- Форма оплаты
- Себестоимость производства
- Прочее



4 блока масштабирования продаж

2 – Предложение - Offer

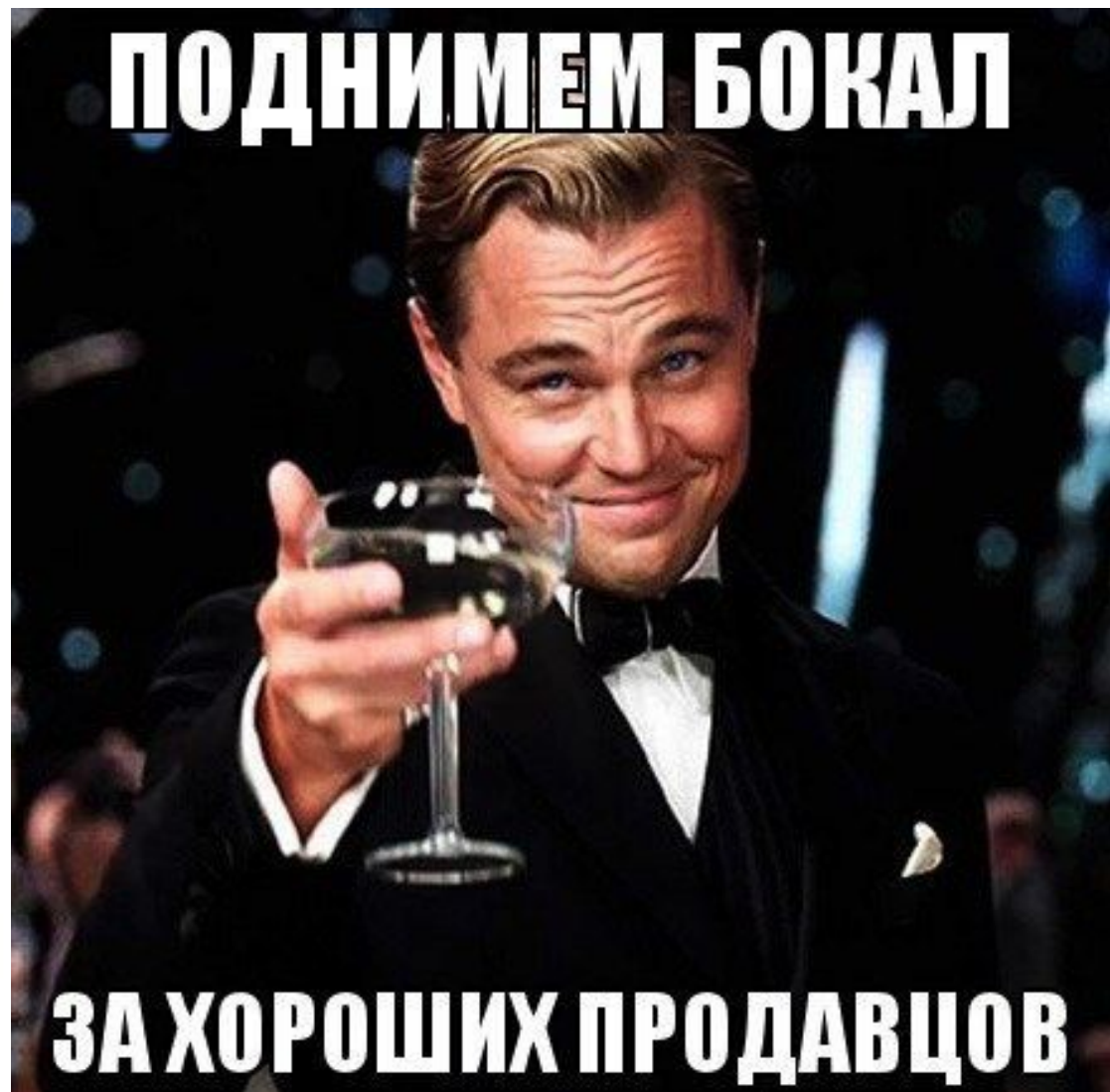
- Боль целевой аудитории + Уникальность
- Конвертер с МАХ эффективностью



4 блока масштабирования продаж

3 – Траффик, поток заявок

- Звонки
- Встречи
- Реклама
- Рекомендации
- Подогрев базы
- Возврат клиентов
- Перенаправление чужих клиентов



4 блока масштабирования продаж

- 1й контакт
- Сценарий продажи
- Инструментарий продаж
- Доверие
- Разведка клиента
- Цель диалога
- Предложение
- Дожим
- Закрепление итогов
- Повторная продажа

4 блока масштабирования продаж

	Продукт	Оффер	Траффик	Продажа	Результат
Продукт 1	9	2	9	9	300
Продукт 2	2	9	9	9	100
Продукт 3	7	2	2	2	150

Жилстрой-НН

Начало разговора

Добрый день, компания «Жилстрой-НН», меня зовут <ИМЯ СПЕЦИАЛИСТА>.

Как я могу к вам обращаться?

(Сделать пометку,если клиент сообщает свое имя)

- --- Клиент представляется, либо не представляется
- --- Клиент задает вопрос не по покупке недвижимости
- --- Клиенту требуется больше информации. Просит рассказать ему информацию "вцелом"
- --- Клиент называет конкретный ЖК или район
- ---Возражение №1 "Дорого"
- ---Возражение №2 "Экологически плохой район"
- ---Возражение №3 "Нет в наличие варианта клиента"
- ---Возражение №4 "У клиента бронь под вторичку"
- ---Возражение №5 "Неудобный график работы офиса"
- ---Возражение №6 "Квартира в брони,а на сайте нет брони"
- --- Приглашение в офис ! ЦЕЛЬ ПРИЁМА ЗВОНКА!
- --- Завершение диалога

Все страницы (Свернуть)

Начало разговора

- Клиент представляется, либо не представляется
- Клиент задает вопрос не по покупке недвижимости
- Клиенту требуется больше информации. Просит рассказать ему информацию "вцелом"
- Клиент называет конкретный ЖК или район
- Возражение №1 "Дорого"
- Возражение №2 "Экологически плохой район"
- Возражение №3 "Нет в наличие варианта клиента"
- Возражение №4 "У клиента бронь под вторичку"
- Возражение №5 "Неудобный график работы офиса"
- Возражение №6 "Квартира в брони,а на сайте нет брони"
- Приглашение в офис ! ЦЕЛЬ ПРИЁМА ЗВОНКА!
- Завершение диалога

ЦЕЛЬ: Сколько нужно продаж/интересов/звонков совершить для достижения требуемого объёма прибыли, при известном среднем чеке, стоимости звонка, конверсии продавца и встречи

ФАКТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДАЖ	
Цель по валовой прибыли	100 000 ₺
Средняя прибыль по чеку	5 000 ₺
Оклад продавца в месяц	15 000 ₺
Число рабочих дней в месяц	21
Число звонков в день	30,00
Конверсия из звонков в счёт	6,00%
Конверсия из счёта в продажу	90,00%
Конверсия из звонка в продажу	5,40%
Средний % с продажи продавцу с прибыли	9,50%

РАСЧЁТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ	
План по звонкам в месяц	630
Цена звонка	24 ₺
Цена заинтересованного клиента (цена счёта)	397 ₺
Цена продажи	441 ₺
"Чистая" Прибыль с чека	4 084 ₺
Премия продавца со среднего чека	475,00 ₺

Меняем только зелёные поля
остальные считаются автоматически

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЗА ВСЁ ПЕРИОД (1 мес)	
Количество продаж	24
Требуемое количество звонков	453,4
Требуемое количество счетов	27,2
Количество необходимых менеджеров	0,7
Общий объём окладов менеджеров	10 796,0 ₺
Средняя заработная плата менеджера	31 159,50 ₺
ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В НЕДЕЛЮ (из расчёта 5 рабочих дней в неделю)	
Количество продаж	6
Требуемое количество звонков	108
Требуемое количество счетов	6

ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В ДЕНЬ	
Количество продаж	1,17
Требуемое количество звонков	21,6
Требуемое количество счетов	1,3

ПОКАЗАТЕЛЬ НА МЕНЕДЖЕРА В ДЕНЬ	
Количество звонков в день	30,00
Количество счетов в день	1,8
Количество продаж в день	1,62
Оклад в месяц	15 000 ₺
Число продаж в месяц	34,02
Премия за продажи в месяц	16 159,50 ₺
Общий заработок в месяц	31 159,50 ₺

Отделы продаж малого предприятия

- Входящий траффик
- Активные продажи – звонки + встречи
- Длинный цикл продаж
- Экспертные продажи
- Розница





**Что сделать чтобы было
больше продаж?**

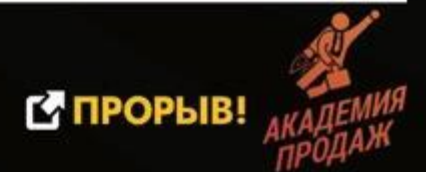
**Как достигать больших
успехов?**



**Больше
взаимодействовать с
объектом цели.**

Больше Общаться с клиентами

+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr



Обработка входящих обращений

- Что делать?
- Недорогие сотрудники
- Цена обращения
- Скрипт и прослушка IP-телефонии
- Цель принимающего звонок
- Допродажа
- CRM-система
- Регулярный контроль и дообучение

- Польза-пример:
- Три закрытия на целевое действие
- Крюк + допродажа
- Разбег цены



центр диагностики и лечения
АКАДЕМИЯ VIP



+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr

Активные продажи: звонки + встречи

- **Что делать?**
- Постоянный найм
- Число активностей в день + ежедневный контроль
- Обмен знаниями в отделе
- Партнёрская сеть продаж
- Влияние на формирование тендеров
- CRM-система в связке с IP-телефонией (!!!)

- **Польза-пример:**
- +50% продаж за счёт расширения сети партнёров
- Нормы активности



ТЕЛЕСЕМЬ



+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr

 **ПРОРЫВ!**

**АКАДЕМИЯ
ПРОДАЖ**

Длинный цикл продаж

- **Что делать?**
- Посев заявок
- Цикл сделки
- Годовое бюджетирование компании
- Быть в информационном поле клиента
- Нетократия
- Сертификация товара

- **Польза-пример:**
- E-mail-рассылка
- Политическое влияние
- Операционный менеджмент



Экспертные продажи

- **Что делать?**
- Оформленные ЦКГ
- Суперклиенты
- Массовая генерация входящих обращений через контент
- Пакеты предложений для каждой ЦКГ
- Нетократия
- Соцсети и Личный брендинг

- **Польза-пример:**
- Формирование собственного сообщества
- Написание книги



Розница

- **Что делать?**
- Сбор и работа с клиентской базой
- СМС-рассылки
- Аудит рекламных каналов
- Понимание цены продажи
- Суперклиенты
- Быстрый up-sell
- Комплекты

- **Польза-пример:**
- Генерация второй покупки - пробник
- Чек-лист допродаж



+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr



РАБОТАТЬ!

Что стоит делать в 90% систем продаж:

Найм

- Собрать данные со старичков (клиенты и знания)
- Разработать новую мотивацию
- Нанять новичков
- Огласить старичкам мотивацию или уволить старичков

Система

- Постановка целей, планов
- Наладка процедур контроля и норм на сотрудника
- Регулярный контроль и докрутка воронки продаж

Каналы продаж

- По каждому из трёх каналов (см предыдущий слайд)
- Или продавать на Большую сумму (больше позиций / дороже / другим клиентам)
- Или продавать чаще (стимулирование сбыта / повторные продажи)



+7 (920) 056-99-44

vk.com/kudasov.petr

 **ПРОРЫВ!**

**АКАДЕМИЯ
ПРОДАЖ**

Почему продажи не стартуют?

- Продаёшь услуги как товары
- Отсутствие «человека»
- Заниматься не своим делом
- Не считаешь воронку и статистику
- Важно не только ЧТО ты делаешь, но и КАК ты делаешь
- Большие деньги – длинный цикл
- Марафон
- Работа с клиентской базой
- Утепление!!!
- Тест сразу хотя бы от трёх моделей продаж



Принцип 3х кругов

1. \$ - Критерии
2. Боль - Критерии
3. Бизнес-процесс – Критерии

Как увеличить прибыль бизнеса в 10 раз?

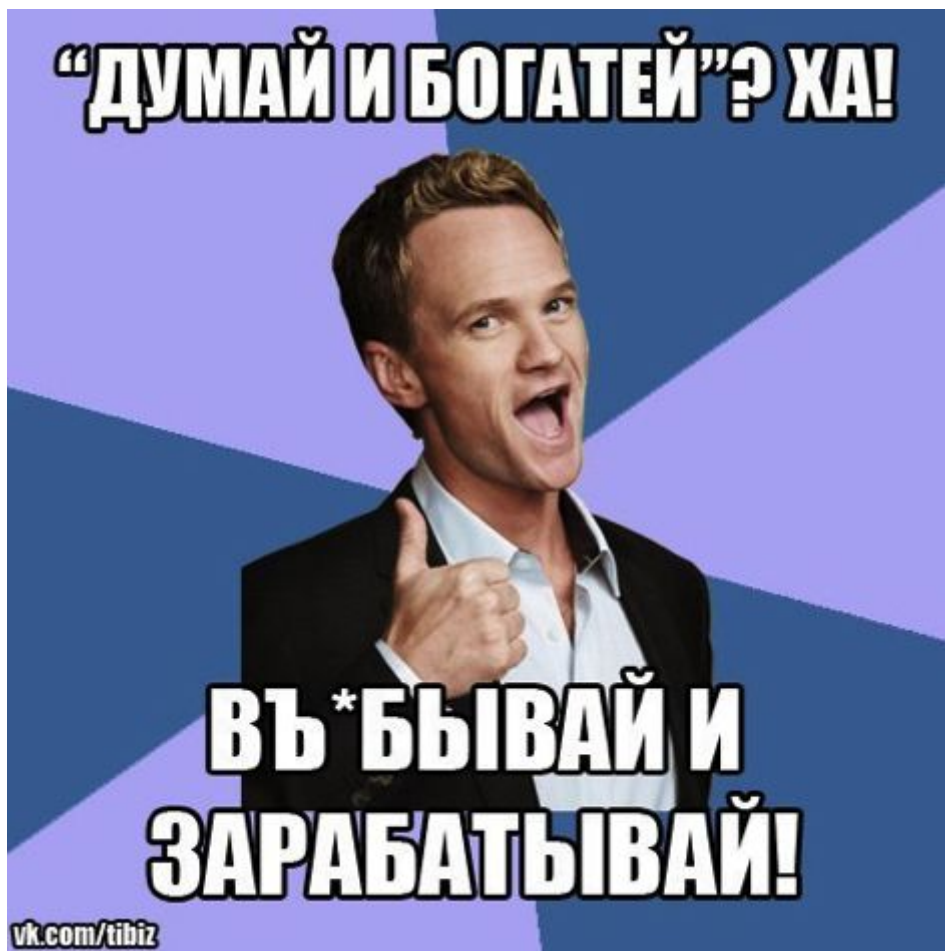
Продавать тем, кто купит с вероятностью в 10 раз больше.



Контролируем для удвоения продаж:

- Каждый день делать в 2 раза больше заходов продать сейчас
- Каждый день делать заход на завтрашние продажи
- Каждый день готовить элемент для ЛУЧШИХ продаж в принципе





Секреты роста бизнеса

- Твоя клиентская база – плацдарм
- ЖЦ клиента – твой потенциал
- Суперклиенты – твои кормильцы
- Уникальность и магнит – твои родители
- Конкуренцию выигрывает самый знакомый вариант



Как зарабатывать больше

- Прозвонить всю клиентскую базу
- Прозвонить всех некупивших клиентов
- Создать стабильный финансовый поток
- Абонентская плата
- Кролики – Олени – Мамонты
- Мотивация на результат
- Зона смерти
- Горизонт видения / кругозор



Майк Микаловиц – Метод ТЫКВЫ

+ 7 (920) 056-99-44
vk.com/kudasov.petr



 **ПРОРЫВ!**

Автор: Петр Кудасов

БЛАГОДАРЮ
ЗА ВНИМАНИЕ!

+7 (920) 056-99-44

<https://vk.com/kudasov.petr>

<http://proryv.biz>

