

ФРИЦ

Вне зоны комфорта  
или  
как найти потенциал роста бизнеса

---

Пермь, 2016

# КАК ВЫГЛЯДИТ ЛЮБОЙ БИЗНЕС?

---

Потенциальные  
клиенты: **10 000**



Наши деньги:  
**110 000**

# ЧТО ВНУТРИ «ЧЕРНОЙ КОРОБОЧКИ»

---

посетители	<b>10 000</b>
цена привлечения	<b>10</b>
конверсия в регистрацию	<b>10%</b>
пользователи	<b>1 000</b>
конверсия в покупателя	<b>7%</b>
покупателей	<b>70</b>
средний чек	<b>2 500</b>
повторные покупки	<b>20%</b>
маржа	<b>110 000</b>

# КАК ПРЕВРАТИТЬ 100 ТЫС. В 1 МЛН.?



# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

---

посетители	<b>10 000</b>
цена привлечения	<b>10</b>
конверсия в регистрацию	<b>10%</b>
пользователи	<b>1 000</b>
конверсия в покупателя	<b>7%</b>
покупателей	<b>70</b>
средний чек	<b>2 500</b>
повторные покупки	<b>20%</b>
маржа	<b>110 000</b>

# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

---

посетители	10 000	<b>20 000</b>
цена привлечения	10	10
конверсия в регистрацию	10%	10%
пользователи	1 000	2 000
конверсия в покупателя	7%	7%
покупателей	70	140
средний чек	2 500	2 500
повторные покупки	20%	20%
маржа	110 000	220 000

# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

посетители	10 000	<b>20 000</b>	10 000
цена привлечения	10	10	<b>5</b>
конверсия в регистрацию	10%	10%	10%
пользователи	1 000	2 000	1 000
конверсия в покупателя	7%	7%	7%
покупателей	70	140	70
средний чек	2 500	2 500	2 500
повторные покупки	20%	20%	20%
маржа	110 000	220 000	160 000

# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

посетители	10 000	<b>20 000</b>	10 000	10 000
цена привлечения	10	10	<b>5</b>	10
конверсия в регистрацию	10%	10%	10%	<b>20%</b>
пользователи	1 000	2 000	1 000	2 000
конверсия в покупателя	7%	7%	7%	7%
покупателей	70	140	70	140
средний чек	2 500	2 500	2 500	2 500
повторные покупки	20%	20%	20%	20%
маржа	110 000	220 000	160 000	320 000

# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

посетители	10 000	<b>20 000</b>	10 000	10 000	10 000
цена привлечения	10	10	<b>5</b>	10	10
конверсия в регистрацию	10%	10%	10%	<b>20%</b>	10%
пользователи	1 000	2 000	1 000	2 000	1 000
конверсия в покупателя	7%	7%	7%	7%	<b>14%</b>
покупателей	70	140	70	140	140
средний чек	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500
повторные покупки	20%	20%	20%	20%	20%
маржа	110 000	220 000	160 000	320 000	320 000

# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

посетители	10 000	<b>20 000</b>	10 000	10 000	10 000	10 000
цена привлечения	10	10	<b>5</b>	10	10	10
конверсия в регистрацию	10%	10%	10%	<b>20%</b>	10%	10%
пользователи	1 000	2 000	1 000	2 000	1 000	1 000
конверсия в покупателя	7%	7%	7%	7%	<b>14%</b>	7%
покупателей	70	140	70	140	140	70
средний чек	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	<b>5 000</b>
повторные покупки	20%	20%	20%	20%	20%	20%
маржа	110 000	220 000	160 000	320 000	320 000	320 000

# УЛУЧШИМ ЛЮБОЙ ПАРАМЕТР В 2 РАЗА

посетители	10 000	<b>20 000</b>	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
цена привлечения	10	10	<b>5</b>	10	10	10	10
конверсия в регистрацию	10%	10%	10%	<b>20%</b>	10%	10%	10%
пользователи	1 000	2 000	1 000	2 000	1 000	1 000	1 000
конверсия в покупателя	7%	7%	7%	7%	<b>14%</b>	7%	7%
покупателей	70	140	70	140	140	70	70
средний чек	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	<b>5 000</b>	2 500
повторные покупки	20%	20%	20%	20%	20%	20%	<b>40%</b>
маржа	110 000	220 000	160 000	320 000	320 000	320 000	145 000

# САМЫЙ БОЛЬШОЙ ЭФФЕКТ...

посетители	10 000	<b>20 000</b>	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000
цена привлечения	10	10	5	10	10	10	10
конверсия в регистрацию	10%	10%	10%	<b>20%</b>	10%	10%	10%
пользователи	1 000	2 000	1 000	2 000	1 000	1 000	1 000
конверсия в покупателя	7%	7%	7%	7%	<b>14%</b>	7%	7%
покупателей	70	140	70	140	140	70	70
средний чек	2 500	2 500	2 500	2 500	2 500	<b>5 000</b>	2 500
повторные покупки	20%	20%	20%	20%	20%	20%	40%
маржа	110 000	<b>220 000</b>	160 000	<b>320 000</b>	<b>320 000</b>	<b>320 000</b>	145 000

# ПРОБЛЕМА: ДЛЯ КАЖДОГО СЛУЧАЯ – СВОЙ НАБОР



# ЧТО ДЕЛАЕМ ДАЛЬШЕ?



# В 2 РАЗА? В 1,5 – ТОЧНО СМОЖЕМ!

посетители	10 000	<b>15 000</b>
цена привлечения	10	10
конверсия в регистрацию	10%	<b>15%</b>
пользователи	1 000	2 250
конверсия в покупателя	7%	<b>11%</b>
покупателей	70	247
средний чек	2 500	<b>3 750</b>
повторные покупки	20%	20%
маржа	110 000	961 500

# УСИЛИЯ, ЭФФЕКТ, ВРЕМЯ...



# В КАКОМ ПОРЯДКЕ УЛУЧШАЕМ?

посетители	10 000	<b>15 000</b>
цена привлечения	10	10
конверсия в регистрацию	10%	<b>15%</b>
пользователи	1 000	2 250
конверсия в покупателя	7%	<b>11%</b>
покупателей	70	247
средний чек	2 500	<b>3 750</b>
повторные покупки	20%	20%
маржа	110 000	961 500

# В КАКОМ ПОРЯДКЕ УЛУЧШАЕМ?

посетители	10 000	<b>15 000</b>
цена привлечения	10	10
конверсия в регистрацию	10%	<b>15%</b>
пользователи	1 000	2 250
конверсия в покупателя	7%	<b>11%</b>
покупателей	70	247
средний чек	2 500	<b>3 750</b>
повторные покупки	20%	20%
маржа	110 000	961 500

*№1*

# В КАКОМ ПОРЯДКЕ УЛУЧШАЕМ?

посетители	10 000	<b>15 000</b>
цена привлечения	10	10
конверсия в регистрацию	10%	<b>15%</b>
пользователи	1 000	2 250
конверсия в покупателя	7%	<b>11%</b>
покупателей	70	247
средний чек	2 500	<b>3 750</b>
повторные покупки	20%	20%
маржа	110 000	961 500

*№2*

*№1*

# В КАКОМ ПОРЯДКЕ УЛУЧШАЕМ?

посетители	10 000	<b>15 000</b>	
цена привлечения	10	10	
конверсия в регистрацию	10%	<b>15%</b>	<i>№2</i>
пользователи	1 000	2 250	
конверсия в покупателя	7%	<b>11%</b>	<i>№3</i>
покупателей	70	247	
средний чек	2 500	<b>3 750</b>	<i>№1</i>
повторные покупки	20%	20%	
маржа	110 000	961 500	

# В КАКОМ ПОРЯДКЕ УЛУЧШАЕМ?

посетители	10 000	<b>15 000</b>	<i>№4</i>
цена привлечения	10	10	
конверсия в регистрацию	10%	<b>15%</b>	<i>№2</i>
пользователи	1 000	2 250	
конверсия в покупателя	7%	<b>11%</b>	<i>№3</i>
покупателей	70	247	
средний чек	2 500	<b>3 750</b>	<i>№1</i>
повторные покупки	20%	20%	
маржа	110 000	961 500	

# КАКАЯ ЭКСПЕРТИЗА НАМ НУЖНА?

---

## ***средний чек***

- сегментация покупателей и новые тарифы
- новый продукт
- привлечение более платежеспособной аудитории
- ...

## ***конверсия в регистрацию***

- лучшее донесение ценности для пользователя
- улучшение welcome- сценария
- ...

## ***конверсия в покупателей***

- улучшение welcome-сценария
- триггерные рассылки
- ...

## ***новые посетители***

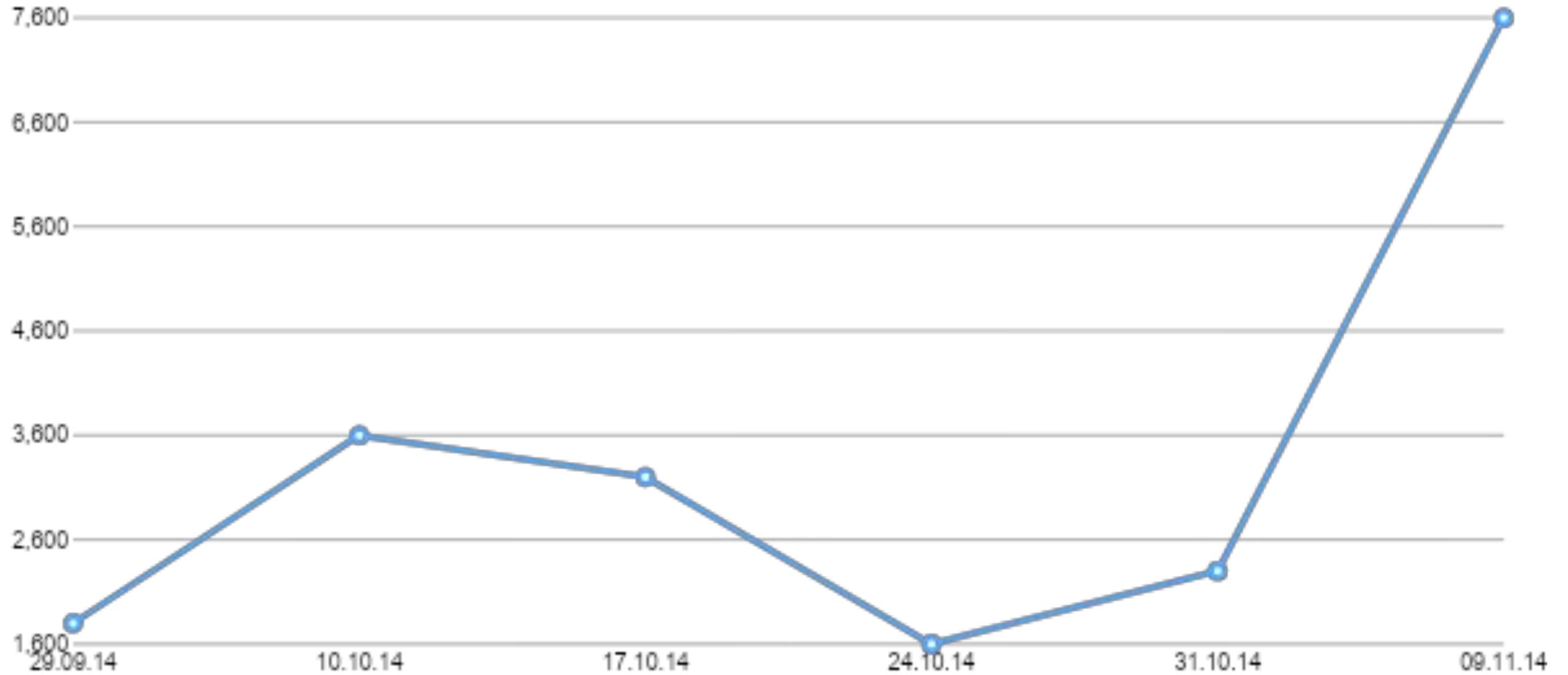
- PR
- маркетинг
- партнерства
- ...

# КАКИЕ ТРУДНОСТИ?

- **Не видим этих точек роста**  
(они же вне пределов нашей экспертизы)
- **Не хватает экспертов внутри компании**  
(мы ведь этим никогда не занимались)
- **Точки роста все время перемещаются**  
(в рамках своих знаний мы выжали все!)

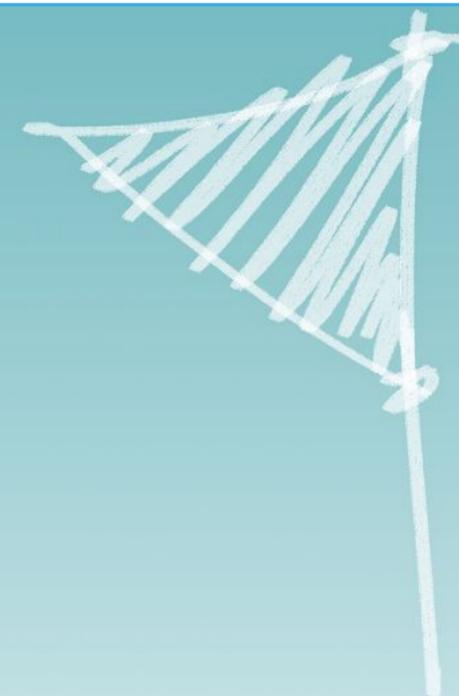


# СРЕДНИЙ ЧЕК



# ВЫРОСЛИ?

# КАК ИЗ 1 МЛН. СДЕЛАТЬ 10 МЛН.?



# ПОВТОРЯЕМ!

---

посетители	<b>15 000</b>
цена привлечения	<b>10</b>
конверсия в регистрацию	<b>15%</b>
пользователи	<b>2 250</b>
конверсия в покупателя	<b>11%</b>
покупателей	<b>247</b>
средний чек	<b>3 750</b>
повторные покупки	<b>20%</b>
маржа	<b>961 500</b>

# ФРИЦ



## Дмитрий Калаев



[iidf.ru](http://iidf.ru)



[dkalaev@iidf.ru](mailto:dkalaev@iidf.ru)



[dmitry.kalaev](https://www.facebook.com/dmitry.kalaev)

---

Пермь, 2016