

Мастер-группа «Бизнес-Эксперт»

Поздравляю со стартом
мастер-группы.

Желаю удачи и, да,
помогут 5
коэффициентов бизнеса!

Вступаем в группу

«Мастер-группа 3.0»

Проводим диагностику.

Тетради у Вас на руках

Знакомимся с рабочей тетрадью

Домашнее задание

Неделя	Основное направление	Конкретный приём	Пошаговый план	Число и дата
0	Лидогенерация	Вступаем в закрытую группу		
		Знакомимся с документами пяти параметров продаж.		
		Берём отчёт бухгалтерии за последние 6 месяцев. <i>На протяжении недели, задача мастер - группы собрать все показатели.</i>		
		Заводим показатели в таблицу целей		

5 ключевых параметров

1 Количество потенциальных клиентов (Leads)	2 Коэффициент конверсии	3 Средний чек или средняя стоимость транзакции.	4 Сколько раз клиент покупает у Вас?	5 Размер маржи
Клиенты, которые приходят в Ваш бизнес за определенный период времени. Им интересен Ваш бизнес, они звонят, приходят, но пока еще ничего не купили. (Leads)	Только часть потенциальных клиентов становится Вашими покупателями. И, возможно, эта часть не такая уж и большая. (Cv) Перемножение Leads на конверсию дает количество НОВЫХ клиентов. (N=Leads*Cv)	Иными словами- количество денег, которое клиент оставляет Вам за одну покупку, средняя стоимость выставленного счета. Кто-то платит много, кто-то очень мало-мы берем среднюю температуру по больнице (\$)	Сколько раз клиент покупает у Вас за определённый период времени, например за год. (T)	Это фактически Ваша чистая прибыль, которую Вы извлекаете, наценка, которую Вы делаете на свой товар или услуги (M)

Эти пять коэффициентов составляют Вашу формулу продаж:

$$\text{Объем продаж} = \text{Leads} * \text{Cv} * \$ * T$$

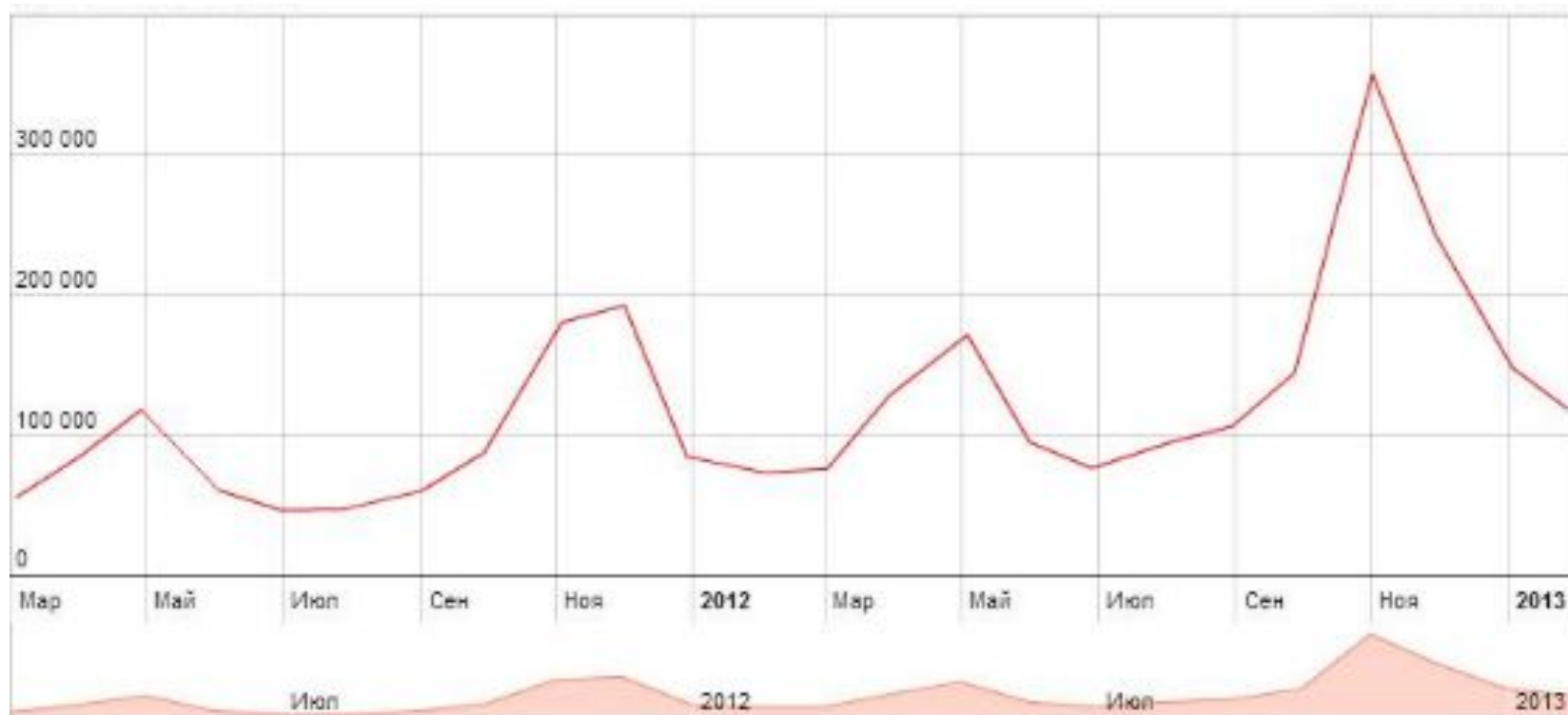
$$\text{Прибыль} = M * \text{Объем продаж} = M * \text{Leads} * \text{Cv} * \$ * T$$

Как рассчитывать формулы?

Формулы расчёта:

- Прибыль = объем продаж ° маржа.
- Объем продаж = средний доход с клиента ° число клиентов.
- Средний доход с клиента = средний чек ° число транзакций;
- Число клиентов = leads ° Cv, где Cv — коэффициент конверсии (сколько потенциальных клиентов превращается в реальных).

Отчёт бухгалтерии



Вводим учёт рекламных каналов

[illegible]

Заполнить показатели того, что получилось:

Leads	До	После
С (Средний чек)		
Коэффициент конверсии		
Число транзакций		
Маржа		
Объём продаж		
Прибыль		

Желаю удачи!
И, да, помогут Вам
пять коэффициентов
системы продаж.