113 манимейкинговых действий

* Активировать свои личные контакты и продать
* Сделать декомпозицию
* Составить хорошее КП, прозвонить и разослать
* Продать что-либо текущим клиентам
* Продать без скидки
* Вернуть отколовшихся клиентов
* Запустить инстаграмм
* Запустить контакт или фейсбук
* Запустить контекстную рекламу
* Сделать лендинг за свои
* Поднять конверсию за счет АБ-теста
* Добавить онлайн-консультанта или CAllBackHunter
* Внедрить системы аналитики (бесплатные, платные)
* Собрать обратную связь с клиентов
* Пройтись по 20 самым лояльным клиентам с предложением расширения сотрудничества
* Внедрить реферальные хвосты (анализ источников)
* Определить время отклика на заявку
* Определить количество потерянных вызовов
* Посмотреть папку СПАМ
* Протестировать все формы захвата
* Посмотреть 100 посещений на веб-визоре, написать выводы
* Протестировать верстку на всех браузерах, устройствах и разрешениях
* Проверить сайт и материалы на грамматику и пунктуацию
* Прослушать звонки, сделать выводы
* Составить скрипты, записать свои эффективные примеры звонков
* Запустить и упаковать акцию и сделать анализ (20 штук)
* Посчитать воронку
* Посчитать конверсию из трафика в обращения
* Посчитать конверсию из обращений в оплаты
* Посчитать конверсию из просмотров в клики
* Посчитать конверсию в разрезе по каналам и продуктам, составить отчет
* Посчитать цикл сделки (от первого контакта до момента оплаты)
* Посчитать средний чек (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
* Посчитать стоимость лида (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
* Посчитать стоимость клиента (общий и в разрезах на продукты, каналы и менеджеров)
* Создать таблицу рекламных площадок и источников трафика
* Организовать партнерские продажи
* Запустить новый продукт
* Запустить товар-локомотив
* Запустить модель опций (продажи в разных комплектациях)
* Запустить сопутствующие товары (аксессуары, расходники, мелочи)
* Начать собирать контакты всех клиентов и обращений в базу
* Начать собирать с клиентов контакты по рекомендациям
* Начать поздравлять клиентов с днем рождения и праздниками
* Внедрить IP-телефонию (видеть потери, запись и аналитика разговоров)
* Внедрить CRM (карточки клиентов, задачи, следующие шаги)
* Правильно настроить на сайте «цели» и «события»
* Сделать страницу работодателя
* Сделать страницу вакансии и видеовакансии
* Снять продающее видео
* Разработать фирменный стиль и брендбук
* Подключить продажи в кредит
* Получить скидки у поставщиков и контрагентов
* Найти лучших поставщиков по соотношению цена-качество-условия
* Снизить себестоимость изделий за счет производства
* Снизить себестоимость за счет логистики
* Упаковать франшизу
* Определить бесполезные рекламные затраты
* Уволить бесполезных, ненужных сотрудников (знак свыше)
* Начать улыбаться, перестать рыдать ночами и ныть
* Переодеться и сменить имидж
* Устроить распродажу
* Выступить на профильных выставках и конференциях и продать со сцены
* Собрать пакет полезных материалов и отправить клиентам
* Определить самых важных клиентов, поблагодарить и уведомить о VIP-обслуживании
* Сделать «полезные, непродающие» касания
* Собрать и упаковать 10 крутых кейсов (было-стало)
* Собрать рекомендации на фирменных бланках с печатями и выложить
* Пойти и продать лично с более высоким средним чеком (страшно)
* Сегментировать базу
* Прописать отдельные цепочки касаний по сегментам
* Оформить выкладку
* Внедрить план продаж
* Устроить соревнование между менеджерами
* Устроить соревнование между клиентами
* Обустроить офис и входную группу
* Провести супер-фотосессию продукции
* Провести фотосессию офиса и сотрудников
* Сделать крутые подарки VIP-клиентам
* Поехать на встречи в регионы
* Открыть доп. офисы в других городах
* Тратить на рекламу больше
* Добавить новые товарные позиции
* Внедрить премиальный продукт
* Внедрить регулярные правильные планерки и совещания
* Прописать цели и видение компании на 1, 3 и 100 лет
* Определить три самые приоритетные задачи на три ближайших месяца
* Лучше определить одну задачу
* Перестать заниматься тем, что не ведет к приоритетным задачам
* Спросить себя, а не продаем ли мы лажу?
* Провести юридический и финансовый аудит, определить места угрозы
* Упаковаться с большой буквы
* Отправить коллег в БМ
* Написать декларацию
* Отдохнуть
* Определить 80% неэффективных действий и делегировать их
* Писать свои мысли и выводы о происходящем
* Каждый день ставить задачи на день и в конце дня отчитываться
* Организовать внутреннее обучение по продукту и продажам
* Организовать корпоратив за счет самих сотрудников и пригласить руководство
* Организовать корпоративные номинации
* Внедрить рейтинг и бонусы за первые места
* Завести ментора для компании и для себя лично
* Организовать корпоративную библиотеку с правильными книгами
* Проявлять инициативу и брать ответственность
* Сможешь сделать? Да! (потом думаем, как делать, и делаем лучшее, что можем)
* Организовать зону отдыха для сотрудников
* Организовать клиентскую зону
* Сделать раздатку для клиентов
* Написать 30 продающих заголовков
* Внедрить дедлайны и прогрессирующие цены
* Организовать выезд для клиентов
* Организовать обучение для конкурентов