



# ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПО-АМЕРИКАНСКИ

Mind Map



# Эффективность по-Американски

---

Этот mind map (ментальная карта) позволит вам освоить принципы системы эффективного ведения бизнеса, увидеть десятки техник, которые мы применяем, и уже начать внедрять их в бизнес. Другими словами, извлечь больше прибыли меньшими силами. Структура системы поделена на 10 элементов. Каждый независим, но в сумме они усиливают друг друга, создавая эффект синергии.

В ядре каждого элемента находится mindset — набор убеждений, ограничений и привычек мышления. Чтобы правильно применять инструменты, измените mindset, способ мыслить относительно определённого вопроса. Смотрите на техники и алгоритмы по-новому, не опираясь на опыт и старые убеждения.

Из mindset идёт набор инструментов, которые отображают конкретные практики и алгоритмы. Проецируя их на себя, вы увидите систему в действии и пространство для роста бизнеса.

## MIND MAP

Ниже представлена навигационная карта, поделённая на блоки. Нажмите последовательно на каждый из них, чтобы изучить материал. Нажмите кнопку в конце статьи, чтобы вернуться к карте.



## ENDING MIND — ПЛАНИРОВАНИЕ С КОНЦА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ БОЛЬШЕГО РЕЗУЛЬТАТА

### Описание

Большинство людей хотят улучшать свои результаты: больше зарабатывать, повысить качество жизни, но никак не могут добиться существенного роста. Это происходит потому, что они оценивают свои возможности и ставят цели исходя из текущих ресурсов. Решением этой проблемы является планирование с конца.

Ending mind позволяет повысить результативность любого процесса за счёт правильного планирования в разы большего результата и его достижения, используя остальные элементы системы. Поставить задачу, даже которую считаете невыполнимой, и в конечном итоге прийти к её разрешению.

Планируйте исходя из конечного результата, с самого главного. Ending mind касается не только финансов, с конца проектируется абсолютно все: рабочие встречи, бизнес проекты, достижение мечты, личные цели.

Пример построения плана продаж с конца:

1. Планируем сумму, которую нам необходимо заработать в конце месяца.
2. Выстраиваем продуктовую линейку для повышения чека: основной продукт, допродажи, сопутствующие товары.
3. Определяем количество продаж основного и дополнительных продуктов, которое обеспечит достижение записанной суммы в пункте 1.
4. Формируем оффер, сильное предложение, которое обеспечит запланированное количество продаж.
5. Планируем сколько заявок нам нужно получить для достижения необходимого количества продаж.
6. Планируем объем траффика, который нужно сгенерировать, чтобы получить необходимое количество заявок.

### Инструменты

1. Планирование исходя из конечного результата.

НАЗАД К КАРТЕ

# PROFIT OPPORTUNITIES — УВЕЛИЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРИ ТЕКУЩЕМ МАСШТАБЕ И ЗАТРАТАХ

## Описание

Задумывались ли вы, что используете ресурсы своего бизнеса не на полную и с каждого покупателя можно зарабатывать гораздо больше?

В каждом бизнесе существует поток клиентов, который можно разделить на различные сегменты. Например, кто-то может купить дороже, а кому-то не хватает денег на ваш продукт, но он готов заплатить.

Деление на сегменты в совокупности со специальными инструментами позволяет зарабатывать больше денег при текущем масштабе. Существуют возможности для прибыли, о которых вы не подозреваете, и они применимы в бизнесе прямо сейчас.

Это не значит, что вам придётся агрессивнее продавать и «доставать» каждого клиента. Понимая типы клиентов и используя механики продаж, вы сможете извлечь из бизнеса больше, чем извлекаете сейчас и сделать это меньшими усилиями. К примеру, американцы поняли, что продать существующему клиенту проще и выгоднее, чем привлечь нового.

Если вы внедрите эти инструменты, каждый клиент будет приносить больше прибыли, одновременно снижая затраты на его привлечение.

## Инструменты

### 1. Продуктовая линейка:

- Lead magnet – бесплатный или очень дешёвый продукт, привлекающий потенциальных покупателей.
- Tripwire – продукт за 1 доллар, который позволяет клиенту заплатить вам первые деньги и перевести его из разряда потенциальных в разряд реальных.
- Main product – продукт на котором вы зарабатываете основную прибыль.
- Profit maximizer – продукт, продающийся в дополнение к основному и позволяющий увеличивать сумму чека.
- Return path – продукт, который позволяет зарабатывать деньги с помощью абонентских или повторяющихся платежей.

## 2. Механики продаж:

- Upsell – повышение чека путём продажи более дорогой версии продукта.
- Cross-sell – повышение чека путём допродажи других товаров.
- Downsell – понижение чека путём продажи дешёвой версии желаемого продукта.
- Longtail – продажа дешёвых товаров, повышающих уровень доверия к продавцу.
- Bundle – продажа комплектами.
- Flashsale – тающая скидка либо ступенчато растущая цена на продукт.
- Upgrade – особый статус для покупателя

## 3. Ценообразование.

НАЗАД К КАРТЕ

# ONE TO MANY — ПРОДАЖА ОДНОГО ПРОДУКТА ИЛИ УСЛУГИ НА БОЛЬШУЮ АУДИТОРИЮ С ЦЕЛЬЮ МАСШТАБИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

## Описание

Большинство бизнесов строится на продажах один на один. Но у такой модели есть значительный минус — ограниченный ресурс. Например, в день один человек может продать десяти клиентам и каким бы он ни был экспертом, он не сможет продать больше, потому что попросту не хватит времени.

Используя стандартные маркетинговые инструменты, вы можете продавать свой продукт единицам или десяткам людей в день. А используя инструменты блока «one to many», сможете продавать сразу сотням или тысячам, при тех же затратах времени.

Продажа на большую аудиторию может осуществляться через вебинары, большие презентации, социальные сети, продающие видео, прямые рассылки и множество других инструментов, которые мы подробно рассматриваем в программе курса «10 years advantages».

При продажах один на один вы «закапываете в землю» свою экспертность, потому что ваш потенциал продавца не реализуется в полной мере.

## Инструменты

1. Презентация со сцены
2. Infomercials
3. Webinar
4. Direct-mail
5. Телесеминары
6. Социальные сети
7. Продающие видео

НАЗАД К КАРТЕ

# TRIGGERS — ТРИГГЕРЫ, УПРАВЛЕНИЕ ПОВЕДЕНИЕМ ПОКУПАТЕЛЯ

## Описание

В 90% случаев мы совершаем покупки эмоционально, подсознательно и только потом обосновываем себе их необходимость. Триггеры — «спусковые крючки», которые активируют подсознание и приводят к принятию решения о покупке, факторы влияния на поведение покупателя.

Например, триггер Reciprocity — взаимная благодарность. Когда нам предоставляют некую ценность, возникает чувство долга и желание отплатить взаимностью. И в этом нет ничего плохого, так устроен мир. Потому что у человека с высоким нравственным уровнем возникает дисбаланс. Этот дисбаланс человек может восполнить обратной связью, отзывами, эмоциями или финансовой благодарностью в виде покупки.

Американцы поняли, технологизируя и переводя в инструкции такие тонкие психологические моменты, как триггеры, они снизят порог ошибки и повысят порог предсказуемости результата. Поэтому сайты, рекламные буклеты, модули, сообщения и выступления насыщены триггерами.

## Инструменты

1. Доверие
2. Дефицит
3. Ментальное взаимодействие
4. Открытая петля
5. Повествование историй
6. Подтверждение ценности
7. Эмоции
8. Чувство собственности
9. Честность
10. Закрытие возражений
11. Надежда
12. Целостность
13. Жадность
14. Авторитет
15. Гарантия удовлетворённости
16. Принадлежность к группе
17. Коллекционирование
18. Срочность
19. Логическое обоснование
20. Знакомство
21. Отзеркаливание
22. Любопытство

НАЗАД К КАРТЕ



# TUNNELS AND FUNNELS — СИСТЕМЫ КОММУНИКАЦИЙ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ ПРИБЫЛИ С КАЖДОГО ПОКУПАТЕЛЯ

## Описание

Часто случается так, что предприниматели забывают о клиенте уже после первого касания с ним. Это очень короткая стратегия, которая не позволяет брать максимум прибыли от ваших вложений в рекламу и развитие.

Американцы поняли эту проблему и её решением стали туннели и воронки — коммуникации с покупателем, вытянутые во времени. Mindset, позволяющий понять, что на клиентах можно зарабатывать не один раз, а постоянно и этот процесс происходит автоматически.

После получения заявки от клиента, выстраивается туннель коммуникаций. Пользователь начинает получать email рассылку с полезным контентом и специальными предложениями, sms сообщения, видит догоняющие его баннеры ретаргетинга, посадочные страницы с горящими офферами. Совершаются допродажи, повышение среднего чека и снятие возражений.

Мы мыслим одним касанием, а американцы спроектированной логикой касаний и взаимодействий, которая автоматизирована. Робот взаимодействует с человеком посредством всплывающих страниц, специальных офферов и смс, где клиента ведут по спланированному коридору.

Туннелей не видно. Если создадите туннель для клиентов в своём бизнесе, конкурент увидит только начало туннеля. Ему придётся стать вашим клиентом, чтобы увидеть всю логику работы, которая находится «под водой».

## Инструменты

1. Стратегия воронки (последовательности)
2. Автоматизация воронок
3. Customer journey
4. Clickfunnels
5. E-mail маркетинг
6. Воронки продаж

НАЗАД К КАРТЕ

# AUTOMATIZATION — АВТОМАТИЗАЦИЯ ПОВТОРЯЮЩИХСЯ ПРОЦЕССОВ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

## Описание

Автоматизация позволяет извлечь себя из повторяющихся процессов. Например, вместо того чтобы самому копать яму, вы можете создать машину или станок, который сделает это за вас и гораздо быстрее.

Автоматизация у нас — это IT, 1С, CRM системы. Автоматизация у американцев — это создание циклов и процессов, которые позволяют зарабатывать деньги без личного операционного участия.

Американцы научились создавать программы, которые делают то, что должны делать люди. Например, они автоматизировали отдел продаж, что позволяет не делать ставку на продавцов, которые, в силу человеческого фактора, могут забыть перезвонить или задать вопрос.

Автоматизация даёт возможность существенно сократить штат сотрудников и оптимизировать расходы. Роботу не надо платить зарплату, отпускные и больничный.

## Инструменты

1. Люди-локомотивы
2. GTD
3. Повторяющиеся события
4. Роботизация (роботы и люди)
5. Программы
6. Воронки продаж

НАЗАД К КАРТЕ

# TRAFFIC — НОВЫЕ КАНАЛЫ ПОЛУЧЕНИЯ МАССОВОГО ТРАФФИКА, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В АМЕРИКЕ

## Описание

Американцы создали траффик-системы, научились получать траффик гораздо более масштабно, дешёво и эффективно.

Траффик у них, это не только Яндекс.Директ и Google AdWords, а миллионы площадок со своими особенностями.

Траффик у них это Amazon, Ebay, Craigslist, сайты для отзывов, генерирующие лиды и другие специальные площадки. Это взаимосвязанные системы траффика, которые позволяют добиться синергии.

## Инструменты

1. Траффик-система
2. Каналы траффика:
  - Google AdWords
  - Facebook
  - Linkedin
  - Instagram
  - YouTube
  - Periscope
3. Аналитика
4. Специфично-американские каналы:
  - Amazon
  - Ebay
  - Craigslist

НАЗАД К КАРТЕ

## COOPERATION — ВЗАИМОВЫГОДНОЕ ПАРТНЁРСТВО С ЦЕЛЬЮ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

### Описание

Cooperation — взаимодействие с другими предпринимателями, партнёрство с целью увеличения прибыли и решения своих проблемных вопросов или вопросов клиентов. Например, закрыть боль покупателя через бизнес другого человека и получить с этого часть прибыли, которую раньше вы попросту не реализовали.

Американцы поняли, что намного эффективнее соперничества и уничтожения друг друга объединяться и перешли к модели взаимодействия в формате win-win. В результате возникла чёткая технология и система, были разработаны цепи коммуникаций, так называемые master mind, partnership programs и referrals.

Это сообщества, в которых собираются предприниматели с определённым уровнем дохода или из одной профессиональной сферы, где обмениваются опытом, обсуждают проблемные вопросы и совместно находят решения.

### Инструменты

1. Master mind
2. Партнёрские программы
3. Referrals
4. Аффилиатные системы
5. Партнёрские биржи

НАЗАД К КАРТЕ

# CUSTOMER SERVICE — ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЙ ОРГАНИЧЕСКИЙ РОСТ БИЗНЕСА

## Описание

Большинство бизнесов у нас продуктоориентированы. Задумывались ли вы, насколько клиентоориентирован ваш бизнес? Американцы поняли, что высокий уровень сервиса напрямую влияет на прибыль, что довольный клиент - это ваш рекламный агент.

Customer service — идея высокого уровня сервиса, позволяющая добиться органического роста бизнеса, когда каждый клиент возвращается вновь и приводит нового покупателя.

Американцы понимают, что у каждого человека есть своя история. Негативная финансовая история может стать причиной отказа банка в кредите. Так и у ваших клиентов, формируется история о вас.

Выгодно оставлять клиентов довольными, потому что каждый из них может стать вашим рекламным агентом и привести новых покупателей.

Поэтому, в Америке сайты отзывов — инструмент привлечения клиентов. Уровень сервиса у них начинается с улыбки и заканчивается всевозможными подарками, в результате люди тратят деньги, при этом довольны и счастливы.

Клиентоориентированность — это бизнес-процесс и технология, применение которой позволяет занять лидирующую позицию в своей нише.

## Инструменты

1. Обратная связь (nps-механика)
2. Лиды через отзывы
3. Experience design
4. Customer service construction
5. Стандартизация
6. Роботизация

НАЗАД К КАРТЕ

## BIG REASON WHY — БОЛЬШАЯ ПРИЧИНА, МОТИВИРУЮЩАЯ ВАС ДЕЙСТВОВАТЬ

---

### Описание

Big reason why – это миссия, которая двигает вперёд весь ваш бизнес. Сплочает команду, притягивает новых людей и мотивирует вас самих.

Чтобы найти миссию, необходимо ответить себе на главный вопрос: «Зачем?». Зачем я трачу время? Зачем мне деньги? Зачем я занимаюсь этим делом? Ответы на эти вопросы — ключевой элемент системы, причина, которая, как локомотив, будет двигать вас вперёд, помогать решать любые проблемы и не останавливаться на достигнутом.

Почему мы все это делаем? У меня есть ощущение, что мы постоянно находимся на заднем дворе: пьём американские напитки, смотрим их фильмы, носим одежду. Нас окружает много американского, но мало «нашего», что было бы так широко представлено и было бы настолько же масштабным. И мы хотим изменить это.

Это наша большая причина. А в чём ваша причина? Почему нужно развиваться и перестраивать мышление?

[ПЕРЕЙТИ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ](#)

Эта карта и бесплатные обучающие видео, позволят вам сделать mindshift – переключение мышления. Теперь вы будете смотреть на окружающие бизнесы по-новому, видеть различные механики продаж, ментальные триггеры и туннели коммуникаций.

Использование каждого элемента системы даёт значительное преимущество перед конкурентами, увеличивает прибыль и повышает эффективность бизнеса. При том же масштабе и затратах вы будете зарабатывать в разы больше.