

Простая формула увеличения прибыли агентства **X2** **за 3 месяца**

Освоение новых инструментов увеличения прибыли
для собственников бизнеса в условиях кризиса

Иванов Сергей

CEO и маркетолог Mywebmarketing



Волшебная формула удвоения прибыли

x2 Profit = x1.20 QLeads
+ 1,20 CR, Conversion rate
+ x1.20 AvPrice
+ x1,20 Retention
+ x0,80 COGS Cost of Goods Sold

=

x2 Прибыль = x1,20 Квал .лид
+1,20 Конверсия в продажу
+ x1,20 Средний чек
+ x1,20 Повторные продажи
+ x0,80 Себестоимость оказанной услуги

Если число умножить на 0 будет 0

Все не с пустого места
Если сейчас 0, то формула
просто не сработает

Вводные данные:

- ⊕ Работающая CRM система
- ⊕ Работающий отдел продаж
- ⊕ Выстроенная система аналитики на уровне отдела продаж:
 - конверсия в кэв;
 - конверсия продаж;
 - стоимость кэв;
 - стоимость сделки.

Все просто! Формулируем задачу

Вспоминаем формулу

x2 Прибыль = x1,20 Квал .лид
+1,20 Конверсия в продажу
+ x1,20 Средний чек
+ x1,20 Повторные продажи
+ x0,80 Себестоимость оказанной услуги



Нужно улучшить каждый показатель
всего лишь на 1/5 или 20%, при этом
снизить себестоимость услуги на 20%



Поехали в кейс!

Маленькое выживающее агентство

на Прибыль 350.000 = 300 квал лидов + 6 сделки (2% конверсии)
+ 150 тыс. средний чек + 1 повторная продажа + 100 тыс сс.продаж
(60 менеджер + 40 сс.продаж)

Мозговой штурм!
Начинаем процесс
удвоения прибыли!



даем по +5%
за каждую идею

Квалифицированный лид (QLeads)

+5%

Прослушивание работы менеджера и подсвечивания проблемных мест в первой коммуникации

+5%

Внедрение книги продаж

+5%

Внедрение специалиста коллцентра с работой по недозвону

+5%

Поработать с офферами, поставить новые объекты

Итого: +20% к квалификации

Конверсия в прод, CR

- +5%** Прописать бизнес-процессы продаж и модернизировать CRM систему, внедрить CRM маркетинг
- +5%** Обучение сотрудников продажам
- +5%** Разработка регламента отдела продаж + лидменеджмент, контроль
- +5%** Улучшение сервиса обслуживание, регламент сервиса
- +5%** Работы с репутацией

Итого: +25% к конверсии

Средний чек, AvPrice

- +5%** Поиск застройщиков с более высоким % выплат
- +5%** Продажа дополнительных сервисных услуг, например проверка контрагента, проверка квартир, страховых услуг
- +5%** Ориентация на объектах с более высоким чеком

Итого: +15% к среднему чеку

Повторные продажи, Retention

+5%

Взять рекомендации

+5%

Выстроить личные связи, внедрить систему треугольник АРО в продажах

+5%

Внедрить правила работы с постоянными клиентами в компании, сформировать штатную единицу

+5%

Выстроить систему касаний с клиентами по которым были сделки: поздравления с праздниками, напоминания, приглашения и общения

Итого: +20% к повторным продажам

Себестоимость оказанной услуги, COGS Cost of Goods Sold

+5%

Оптимизация постоянных затрат:

офисные издержки, оклады, накладные и представительские расходы, ноутбуки эпл и обновление айфонов можно отложить

+5%

Перекладывание непрофильных задач и функций на аутсорсинг:

уборка, юристы, ипотека, обслуживание компьютеров

+5%

Оптимизация переменных затрат: электричество, рабочие места в коворкинге, оплата парковок

+5%

Внедрение гибкой системы вознаграждения и премирования

+5%

Снижение стоимость лида, подключение новых источников, которые вы не пробовали

Осторожно!
На чем не стоит экономить:

мотивация ключевых сотрудников, маркетинг, обучение

Итого: +25% к себестоимости продаж

Мы **улучшили** каждый показатель на **20%**

Улучшаем каждый показатель на 20%

760.000 = 360 квал лидов + 8 сделок (2,2% конверсии)
+ 180 тыс. средний чек + 2 повторной продажи
+ 104 тыс сс.продаж (72 тыс. менедж. + 32 тыс. сс)

Есть неточность. Кто найдет?

Тому подарок!

Спасибо за внимание



QR-код на личную
страничку в
Каталоге

Спикер:

Иванов Сергей

