

**ТЕХНОЛОГИИ И ВЫГОДЫ
ФОРМИРОВАНИЯ АМБАССАДОРОВ
ВАШЕГО БРЕНДА**

НИКОЛАЙ ГОЛЕЩИХИН
г. МОСКВА

НИКОЛАЙ ГОЛЕЩИХИН

СПИКЕР, МЕТОДОЛОГ И ЭКСПЕРТ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ «ДЕЛОВАЯ СРЕДА» СБЕР, «SINERGY», «SKOLKOVO»

- Сертифицированный Бизнес-тренер
- Эксперт в сфере развития отделов продаж,
- Директор консалтинговой компании «ДиректАктив»,
- Преподаватель курса «Управление персоналом» в рамках Президентской программы
- Преподаватель курсов MBA «Антикризисное управление», «Технологии внедрения изменений»
- Автор технологии и книги «ГОЛДРИНГ». Алгоритм эффективных продаж
- МЕНТОР СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА



«ГОЛДРИНГ»

Автор: Николай Голещихин

АЛГОРИТМ
ЭФФЕКТИВНЫХ
ПРОДАЖ



СОБСТВЕННИК КОМПАНИЙ



Консалтинговая компания
«ДиректАктив»
УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ



Компания «Преимущество»
УПРАВЛЕНИЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ



Проект «EventApp»
СОЗДАНИЕ МОБИЛЬНЫХ
ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

КЛЮЧЕВЫЕ КЛИЕНТЫ



ВОПРОС №1 НА СЕМИНАРАХ ПО ПРОДАЖАМ:

1. ГДЕ ВЗЯТЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ?
2. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЛИДОГЕНЕРАЦИИ?
3. ОПТИМИЗАЦИЯ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТА?

4 ТОЧКИ ПРИЛОЖЕНИЯ УСИЛИЙ

1. КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КЛИЕНТОВ
2. УВЕЛИЧЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА
3. ЧАСТОТА ОБРАЩЕНИЯ
4. ВОЗВРАТ УШЕДШИХ КЛИЕНТОВ КАТЕГОРИИ А

ИМ
02

MORE GAMES

НУ, ПОГОДИ!

4 4 4

ИГРА А

электроника

MENU



игра А



игра Б



время



ИНСТРУМЕНТЫ СИСТЕМНОГО МАРКЕТИНГА

1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ

2. РАЗВИТИЕ

3. УДЕРЖАНИЕ

4. ВОЗВРАТ

ИНСТРУМЕНТЫ СИСТЕМНОГО МАРКЕТИНГА

1. ПРИВЛЕЧЕНИЕ

2. РАЗВИТИЕ

3. УДЕРЖАНИЕ

4. ВОЗВРАТ

	Информирование		Тестирование		Оплата		Доставка/Услуга		Послепродажный сервис	
Новые клиенты	НИ/п	НИ/а	НТ/п	НТ/а	НО/п	НО/а	НД/п	НД/а	НП/п	НП/а
Бюджет/мес										
Ответственный										
Повторные покупки	ПИ/п	ПИ/а	ПТ/п	ПТ/а	ПО/п	ПО/а	ПД/п	ПД/а	ПП/п	ПП/а
Бюджет/мес										
Ответственный										
Средний чек	СИ/п	СИ/а	СТ/п	СТ/а	СО/п	СО/а	СД/п	СД/а	СП/п	СП/а
Бюджет/мес										
Ответственный										
Возврат ушедших	ВИ/п									

5 ЭТАПОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТОМ

1. ИНФОРМИРОВАНИЕ

2. ТЕСТ

3. ОПЛАТА

4. ДОСТАВКА/УСЛУГА

5. ПОСЛЕПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС

4 АЛГОРИТМА УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

1. КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КЛИЕНТОВ
2. УВЕЛИЧЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА
3. ЧАСТОТА ОБРАЩЕНИЯ
4. ВОЗВРАТ УШЕДШИХ КЛИЕНТОВ КАТЕГОРИИ А
5. СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК

4 АЛГОРИТМА УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ

1. КОЛИЧЕСТВО НОВЫХ КЛИЕНТОВ
2. УВЕЛИЧЕНИЕ СРЕДНЕГО ЧЕКА
3. ЧАСТОТА ОБРАЩЕНИЯ
4. ВОЗВРАТ УШЕДШИХ КЛИЕНТОВ КАТЕГОРИИ А
5. СНИЖЕНИЕ ИЗДЕРЖЕК

ПРИНЦИПЫ СНИЖЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК

1. СИСТЕМАТИЗАЦИЯ КЛИЕНТОВ (А,В,С)
2. ПЕРСОНИФИКАЦИЯ РАБОТЫ С А
3. АВТОМАТИЗАЦИЯ РАБОТЫ С В
4. ОТКАЗ ОТ КАТЕГОРИИ С

	Информирование	Тестирование	Оплата	Доставка/Услуга	Послепродажный сервис
Новые клиенты	НОВЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ОПЛАТА	НОВЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	НОВЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Повторные покупки	ПОВТОРНЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ОПЛАТА	ПОВТОРНЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	ПОВТОРНЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Средний чек	СРЕДНИЙ ЧЕК ИНФОРМИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ТЕСТИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ОПЛАТА	СРЕДНИЙ ЧЕК ДОСТАВКА/УСЛУГА	СРЕДНИЙ ЧЕК П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Возврат ушедших	ВОЗВРАТ УШЕДШИХ ИЗВИНЕНИЯ				

	Информировани е	Тестирование	Оплата	Доставка/Услуга	П/продажный сервис
Новые клиенты	НОВЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ОПЛАТА	НОВЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	НОВЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Повторные покупки	ПОВТОРНЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ОПЛАТА	ПОВТОРНЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	ПОВТОРНЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Средний чек	СРЕДНИЙ ЧЕК ИНФОРМИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ТЕСТИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ОПЛАТА	СРЕДНИЙ ЧЕК ДОСТАВКА/УСЛУГА	СРЕДНИЙ ЧЕК П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Возврат ушедших	ВОЗВРАТ УШЕДШИХ ИЗВИНЕНИЯ				

	Информирование	Тестирование	Оплата	Доставка/Услуга	П/продажный сервис
Новые клиенты	НОВЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ОПЛАТА	НОВЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	НОВЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Повторные покупки	ПОВТОРНЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ОПЛАТА	ПОВТОРНЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	ПОВТОРНЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Средний чек	СРЕДНИЙ ЧЕК ИНФОРМИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ТЕСТИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ОПЛАТА	СРЕДНИЙ ЧЕК ДОСТАВКА/УСЛУГА	СРЕДНИЙ ЧЕК П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Возврат ушедших	ВОЗВРАТ УШЕДШИХ ИЗВИНЕНИЯ				

	Информирование	Тестирование	Оплата	Доставка/Услуга	Послепродажный сервис
Новые клиенты	НОВЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ОПЛАТА	НОВЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	НОВЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Бюджет/мес					
Повторные покупки	ПОВТОРНЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ОПЛАТА	ПОВТОРНЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	ПОВТОРНЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Бюджет/мес					
Средний чек	СРЕДНИЙ ЧЕК ИНФОРМИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ТЕСТИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ОПЛАТА	СРЕДНИЙ ЧЕК ДОСТАВКА/УСЛУГА	СРЕДНИЙ ЧЕК П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Бюджет/мес					
Возврат ушедших	ВОЗВРАТ УШЕДШИХ ИЗВИНЕНИЯ				

	Информирование	Тестирование	Оплата	Доставка/Услуга	Послепродажный сервис
Новые клиенты	НОВЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	НОВЫЕ ОПЛАТА	НОВЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	НОВЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Бюджет/мес					
Ответственный					
Повторные покупки	ПОВТОРНЫЕ ИНФОРМИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ТЕСТИРОВАНИЕ	ПОВТОРНЫЕ ОПЛАТА	ПОВТОРНЫЕ ДОСТАВКА/УСЛУГА	ПОВТОРНЫЕ П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Бюджет/мес					
Ответственный					
Средний чек	СРЕДНИЙ ЧЕК ИНФОРМИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ТЕСТИРОВАНИЕ	СРЕДНИЙ ЧЕК ОПЛАТА	СРЕДНИЙ ЧЕК ДОСТАВКА/УСЛУГА	СРЕДНИЙ ЧЕК П/ПРОДАЖНЫЙ СЕРВИС
Бюджет/мес					
Ответственный					
Возврат ушедших	ВОЗВРАТ УШЕДШИХ ИЗВИНЕНИЯ				

	Информирование		Тестирование		Оплата		Доставка/Услуга		Послепродажный сервис	
Новые клиенты	НИ/п	НИ/а	НТ/п	НТ/а	НО/п	НО/а	НД/п	НД/а	НП/п	НП/а
Бюджет/мес										
Ответственный										
Повторные покупки	ПИ/п	ПИ/а	ПТ/п	ПТ/а	ПО/п	ПО/а	ПД/п	ПД/а	ПП/п	ПП/а
Бюджет/мес										
Ответственный										
Средний чек	СИ/п	СИ/а	СТ/п	СТ/а	СО/п	СО/а	СД/п	СД/а	СП/п	СП/а
Бюджет/мес										
Ответственный										
Возврат ушедших	ВИ/п									

ПРАВИЛА

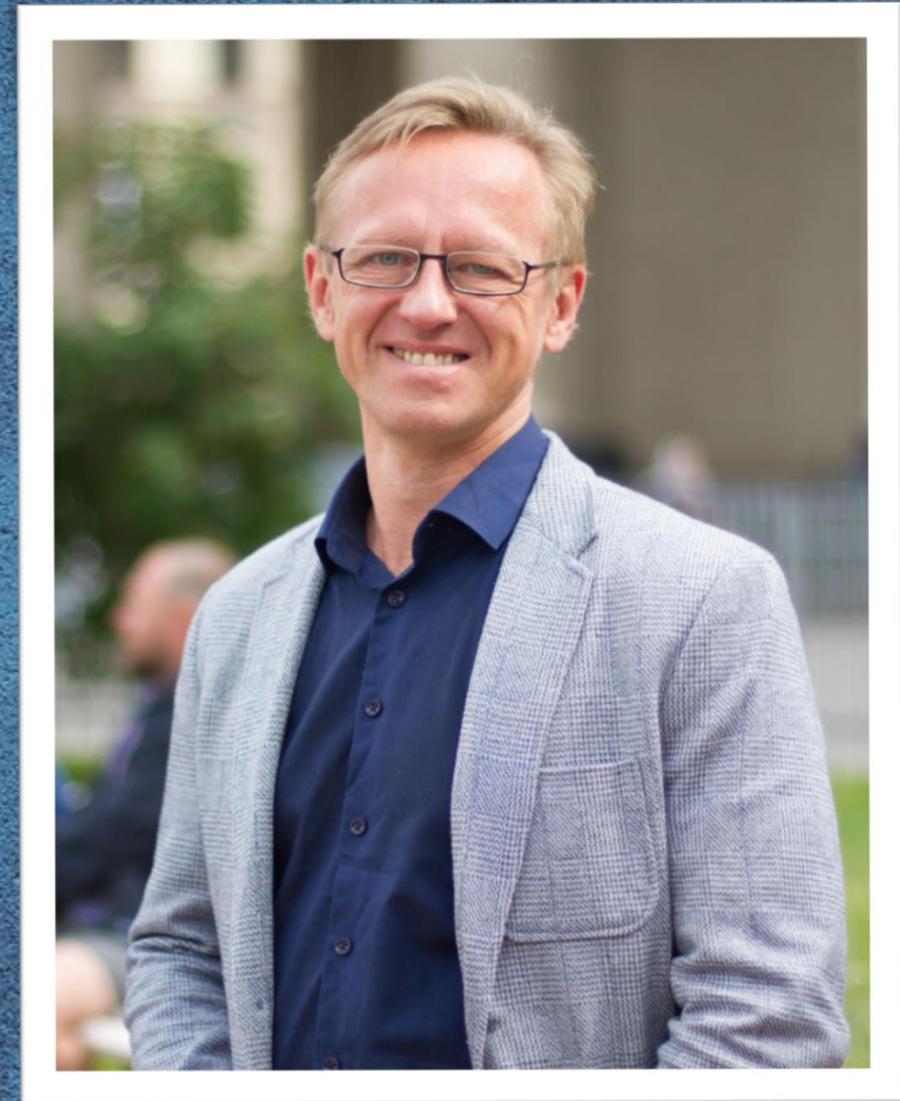
- откладываем телефоны
- ВКЛЮЧАЕМ КАМЕРЫ
- выключаем звук
- вопросы сразу
- пишущие принадлежности
- изолируемся от домашних
- закрываем другие вкладки

**Мастерство –
это результат непрерывного
совершенствования**

Голещихин Николай



**Успешных вам
и долгосрочных
контрактов!**



+79039495543

НИКОЛАЙ ГОЛЕЩИХИН

facebook



Instagram



+79039495543