

Содержание

Отзывы	10
Как поднять прибыль в 5,5 раз.....	11
Чему вы научитесь из этой книги	12
Шесть ключей к увеличению прибыли.....	14
Часть 1.	
Как привлекать клиентов: секреты рекламы	17
Больше клиентов за те же деньги.....	18
Главный секрет успешной рекламы	18
Ваша реклама глазами клиента.....	21
Портрет клиента	21
Зачем мне ваш товар?	22
Как одна фраза может поднять продажи втрое.....	24
Правило пяти секунд.....	29
Как выделиться на фоне конкурентов	30
УТП: чем вы лучше других?	30
Как создать видимость УТП	33
ОТК для УТП	37
«Троянское обучение»	40
Если есть чем гордиться — хвастайтесь	44
Улучшаем рекламный текст.....	45
Волшебное действие цифр	45
Макияж для рекламного текста.....	47
Не пренебрегайте деталями	50
Рисование словами	52
Секрет знаменитых писателей.....	53
Как работать с отзывами.....	60
Пусть клиент убедит себя сам	67
Работа над ошибками	70
Папа, ты с кем говорил?.....	70
«Должное количество надлежащего материала»	75
Избегайте круглых чисел.....	79

Подстелите соломку	79
Для чего вы даете рекламу?	82
«Проверка на ГКЧП»	84
Размещение рекламы.....	86
Не режьте курицу, несущую золотые яйца.....	86
Чтобы реклама работала на вас долго	87
Смертный грех рекламодателя	89
Стоит ли рекламироваться в «...»?	90
Попутная реклама	91
Совместная реклама	95
Реклама чужими руками	96
Клиенты приводят клиентов.....	96
Реклама у соседей	100
Творите добро и зарабатывайте.....	101
Название как рекламоноситель.....	106
Проверка перед запуском.....	110
Дополнительные материалы	111

Часть 2.

Как заключать сделки:

делаем больше продаж.....	113
Нужны не посетители, а покупатели	114
Простые приемы живых продаж.....	115
Предположение в свою пользу	115
Ловушка ложного выбора.....	117
Пусть покупатель продает себе сам	119
«Это еще не всё!»	120
Продавец-экскурсовод	122
Тест лорда Кельвина	124
Снимаем страх перед ценой	127
Жонглирование цифрами	127
«По цене чашки кофе»	128
«Мерседес» за 140 рублей в день	129
Цена против стоимости.....	130
Два будущих	133
Организуем процесс продаж.....	136
Скажи: «Кто там? Кто там?»	136

Как оценить речовку	138
«Картонный продавец»	139
Такого ли продавца ожидает клиент?	143
Проводите акции для работников	144
Привоздите клиента!	146
Клиент не будет ждать	148
Продажи чужими руками	149
Чужие сети продаж	149
Овеществление услуг	153
Дополнительные материалы	156

Часть 3.

Как продавать больше:

увеличиваем доход с клиента	157
«Урожайность с клиента»	158
Как помочь клиенту купить больше	159
Сопутствующие товары и услуги	159
Продавайте, а не впаривайте	162
Что предлагать будем?	164
Используйте речовки	166
Охотимся за сдачей	167
«Только руку протяни»	171
Навигация повышает продажи	173
«Грузите апельсины бочками»	174
«Малый джентльменский набор»	178
Берите с клиентов деньги вперед	180
Как продать человеку десять чашек кофе	180
Заплати сегодня — получи завтра	183
«Фирменные деньги»	186
Техника финансовой безопасности	189
Приемы для продавца	190
«Целься выше! Хотя бы не попадешь себе в ногу...»	190
«Мал мала меньше»	193
Расширение горизонтов	194
«105 граммов»	196
Фигура высшего пилотажа — удвоение покупки	196
Создайте условия для больших покупок	198

Ловушка ассортимента	198
Линейный ассортимент против объемного.....	200
Ставка на жадность.....	202
Ставка на щедрость	203
Нейтрализуйте «нежелательных» спутников.....	206
Привлекайте «желательных» спутников	207
Используйте время ожидания	209
Корзинка, тележка, доставка	210
Избавьте клиента от лишнего дискомфорта.....	212
Ограничение «снизу».....	213
Поощрение «сверху»	215
Имитация скидков.....	219
Как заставить клиентов покупать чаще.....	219
Ускорьте потребление	219
Увеличьте порции.....	220
«Недопорции»	221
Новые способы применения	222
Нестандартные применения	223
«Пей до дна!»	224
«Моральное старение» против «износа»	225
Намеренная недолговечность.....	227
Помогите клиентам-бизнесменам	229
Дополнительные материалы	231

Часть 4.

Как продавать дорого: игры с ценой.....	233
Самый простой способ поднять доходы	234
Не пора ли поднять цены?	236
Пространство для маневра	236
А почему другие не поднимают цены?	239
Психологически оптимальная цена	242
Занимательная математика цен	243
Остерегайтесь ценовой ловушки	245
«Между двух стульев»	245
Выход из ценовой ловушки	248
Тестируем цены	250
Ставим эксперимент, минимизируем риск.....	250

Выборочное тестирование.....	252
А почему в университете.....	254
Как еще поднять прибыль от сделки	255
Где прячется ваша прибыль.....	255
Как легко удвоить чистую прибыль	255
Один товар — две цены.....	257
Синие по три, зеленые по пять	258
Как обосновать цену.....	260
Оправдание цены.....	260
Переименование как оправдание цены.....	262
Позиционирование как оправдание цены	265
«Распушенный хвост» как оправдание цены.....	267
Сезонность как оправдание цены.....	268
Цена должна быть непрозрачной.....	269
Когда выгодна прозрачная цена.....	270
«Вы заплатили... вы сэкономили...»	270
Как создать иллюзию дешевизны	271
Цена «на девятку»	271
Замаскированное повышение цены.....	273
Дорогой дешевый магазин	275
Ложные скидки.....	277
Кое-что о скидках	280
Осторожно — скидки!.....	280
Как правильно работать со скидками	283
Если скидки невозможны.....	284
Подготовка к скидкам	284
Уступка в обмен на уступку	285
Хочешь скидку — приведи клиента.....	286
Советы мелкой россыпью	287
Дополнительные материалы	288

Часть 5.

Как заставить клиента возвращаться

снова и снова	289
Дело сделано? Нет, дело только начинается!	290
Всякого ли клиента можно вернуть?	291
Три типа клиентов.....	291

Вот тебе первая выгода.....	295
Кесарю — кесарево, слесарю — слесарево	296
Приходите еще — получите пряник.....	301
Подарочные купоны на фиксированную сумму.....	301
Накопительные подарки	304
Накопительные скидки.....	308
«Купите наши скидки»	312
Чтобы клиент не скучал.....	316
Другие азартные игры.....	317
Накопительные льготы и бонусы	319
Пара слов о других «пряниках».....	321
Используйте «инстинкт завершения».....	324
Врожденные особенности мышления.....	324
Страсть к коллекционированию.....	324
«Попробуй всё!»	327
Шаг за шагом к цели	329
Простой способ удвоить доходы	332
База клиентских данных.....	332
Разбудите «спящего» клиента	332
Поздравления с напоминанием.....	337
«Повторить?»	340
Назначьте дату заранее.....	340
«Фирменная газета».....	341
«Клуб верных клиентов»	345
Чтобы вас запомнили	346
Конкурсы комплиментов.....	346
На 101 %	347
Легко ли к вам вернуться?.....	349
Хвалите своих клиентов.....	350
Очаровательные необычные мелочи	352
Почему они не возвращаются?	354
Куда пропадают клиенты?.....	354
Работать плохо — невыгодно	358
Цена обиды клиента.....	359
К кому возвращаются клиенты.....	361
Бег к кассе с препятствиями.....	363
Довольны ли вами клиенты	364
О пользе жалоб и предложений	364

Друг познается в беде.....	367
Проверка после покупки.....	368
Исследование удовлетворенности клиентов.....	370
«Тайный покупатель».....	371
«Тайный покупатель наоборот».....	374
Проверка на лояльность.....	375

Часть 6.

Как сокращать расходы:

способы сэкономить	377
«Сберечь пенни — то же, что получить два».....	378
Скупость против экономии	379
Не переплачивайте.....	380
Наклейка дороже джинсов.....	380
Банка дороже напитка	381
Доверяй, но проверяй	382
Торгуйтесь, торгуйтесь, торгуйтесь!	383
Оплата конфетными фантиками.....	384
«Завтрашний» йогурт	386
Секрет американских миллионеров.....	387
Используйте чужие ресурсы	388
Не покупайте корову ради ведра молока.....	388
Используйте аутсорсинг	389
Используйте метод IKEA	392
Сокращайте затраты на персонал	393
Работники модные и немодные.....	393
Официант на зарплате шеф-повара	396
Работник, который платит вам	398
Сколько подарков вы делаете работникам?.....	400
Дополнительные материалы	402
Самый главный секрет успеха в бизнесе.....	403
Об авторе.....	406

ОТЗЫВЫ

«В ходе одной из встреч Левитас предложил использовать новый канал продаж наших книг. Мы попробовали — и уже в следующем году этот канал принес нам около \$200 000 в продажах».

Михаил Иванов, издательство «Манн, Иванов и Фербер», Москва

«Мы внедряем советы Левитаса для наших клиентов — и всегда видим рост выручки, сбоев нет. Внедрили в магазине “картонных продавцов” — рост продаж на 15%. Внедрили партнерские акции в компании по натяжным потолкам — рост на 24%. Рекомендации по допродажам подняли чек в магазине посуды на 50%. Книги Левитаса должны быть настольными для каждого маркетолога или директора магазина».

Ольга Жукова, группа «КИТ Медиа», Нижний Новгород

«Инструменты от Левитаса позволили нам снизить на 36% затраты на рекламу и при этом не только поднять продажи через наш магазин на 15–20% в год (при стагнации в предыдущем году), но и привлечь КОМУС как стратегического партнера, теперь он продает в месяц в два раза больше наших журналов, чем наш магазин, и ежемесячно увеличивает объем закупки».

Мартынова Мария, ООО «Кадры в порядке», Москва

«После того как я прочитал книгу Левитаса и стал внедрять советы из нее, количество продаж и клиентов в моем рекламном агентстве выросло вдвое, средний чек — втрое, количество клиентов федеральных — также втрое, и плюс к тому мы и сами вышли на региональный уровень».

Вячеслав Грачев, рекламное агентство «РезидентЪ», Печора

«Благодаря полученным советам рост продаж в моей товарной категории составил 387% за три года. За прошедший год продажи по моим товарам выросли на 38%, у остальных категорийных менеджеров был спад продаж в среднем на 15–20%. Теперь все сидят изучают рекомендации Левитаса».

Рипсима Арутюнян, компания «Тор», сеть магазинов «Сард», Ереван

Как поднять прибыль в 5,5 раз

Мне позвонил Сергей, бывший ученик. «Александр! Я хочу похвастаться! — восторженно закричал он в трубку. — Прибыль моего дела не просто выросла в пять с половиной раз после ваших уроков — она уже год не опускается ниже этого уровня!»

За полтора года до того бизнес Сергея находился на грани закрытия — прибыль была такой низкой, что Сергею даже пришлось найти работу на полставки. Когда же он обратился к консультантам из центра поддержки предпринимательства, те лишь посоветовали взять ссуду и дать массивную рекламу.

В поисках решения Сергей наткнулся в журнале на мою статью о малобюджетных способах поднять продажи. Он использовал один прием из этой статьи — и результат настолько впечатлил его, что Сергей перечитал все мои статьи, какие только сумел найти, а потом записался на мой курс.

В первые же несколько месяцев Сергей удвоил доходы, затем удвоил их еще раз. Потом мы не общались около года — и вот он позвонил мне, чтобы поделиться своими успехами и получить пару новых советов.

«Скажите, Александр, — спросил он на прощание, — а почему Вы не напишете книгу о том, как поднять прибыль своего бизнеса? Ваши советы, я уверен, были бы на вес золота для начинающих предпринимателей, да и опытным пригодились бы!»

Вот она, эта книга.

Вы владелец бизнеса? Или работаете в сфере продаж, маркетинга либо рекламы? Тогда поздравляю — теперь и вы можете использовать идеи и приемы, которые уже помогли моим клиентам заработать сотни тысяч и миллионы долларов. Давайте проверим, сколько денег они принесут вам.

Чему вы научитесь из этой книги

Когда вы прочитаете эту книгу, вы изучите 257 проверенных способов поднять вашу прибыль за короткое время и практически без затрат. Например, вы узнаете:

- Как поднять продажи, сделав своими клиентами людей, которые никогда не стали бы покупать ваш товар или услугу (стр. 204).
- Как поднять средний чек на 76%, потратив всего пять рублей на покупателя (стр. 217).
- Как удалось запустить успешный бизнес, вложив в дело всего 12% от того, что предполагал изначальный бизнес-план (стр. 390).
- Как выполнить план продаж на месяц всего за три дня, используя один мощный маркетинговый прием (стр. 337).
- Как увеличить вдвое объем продаж товара, который уже и так есть в каждом доме (стр. 223).
- Как сеть ресторанов подняла продажи супов в 10 раз, не потратив ни копейки (стр. 172).
- Как компания удвоила средний чек всего за пять минут, научив продавцов использовать одну «волшебную» фразу (стр. 118).
- Как сделать, чтобы одни клиенты приводили других, тратя при этом меньше 3 рублей на каждого покупателя (стр. 97).

- Как листки бумаги с копеечной себестоимостью поднимают продажи на два миллиона долларов в год (стр 173).
- Какой способ рекламы позволяет компании со средним чеком в сотни тысяч рублей получать новых клиентов, тратя на привлечение всего лишь сотни рублей (стр. 93).

Все способы увеличения вашей прибыли описаны очень подробно, со всеми тонкостями и деталями, с множеством примеров, чтобы вы могли легко внедрить их в своем бизнесе — и быстро получить результат.

А кроме того, в книге вы найдете ссылки для бесплатного скачивания десятков дополнительных материалов.

Читайте, внедряйте — и зарабатывайте еще больше денег от вашего бизнеса!

Шесть ключей к увеличению прибыли

Задача этой книги — дать вам, уважаемый читатель, набор инструментов для роста прибыли вашего бизнеса. Вы узнаете, *что* надо сделать, чтобы получить больше денег от своего бизнеса, и получите рецепты того, *как* это сделать — изучите 257 инструментов увеличения прибыли.

Причем добрые две трети этих инструментов вообще *не требуют затрат*, а оставшуюся треть можно применить с *небольшими затратами* — как правило, в пределах пары тысяч рублей — так что их может позволить себе даже малый бизнес.

Первым делом я предлагаю вам формулу увеличения прибыли — простую и доступную. Существует всего *шесть основных ключей к увеличению прибыли*, и все они включены в эту формулу.

ЧТОБЫ БИЗНЕС ПРИНОСИЛ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ:

Привлекайте **больше** новых клиентов.

Заклучайте с ними **больше** сделок.

Продавайте **больше** товаров каждому.

Берите за каждый товар **больше** денег.

Делайте **больше** повторных продаж.

Используйте **больше** способов сэкономить.

Ваш бизнес может приносить вам больше денег. Секрет заключается в том, чтобы задействовать в бизнесе все шесть ключей. Конечно, даже использование одного или двух из них позволит вам поднять доходы, зачастую на десятки процентов. Но если постепенно задействовать все ключи — прибыль может вырасти в несколько раз.

Предприниматель, использующий лишь некоторые из этих ключей, похож на штангиста, который тренирует только одну руку, — очень скоро его результаты перестанут расти, потому что максимальный вес штанги будет определять не сильная, а слабая рука. Именно поэтому изрядная часть владельцев бизнеса трудится много и тяжело, а зарабатывает мало. В таких случаях использование «формулы прибыли» позволяет исправить дело.

Структура книги, которую вы держите в руках, повторяет эту формулу. В книге шесть больших частей — по одной на каждый «ключ к прибыли». И в каждой части — множество идей, «фишек», приемов и советов, которые вы сможете применить в своем бизнесе.

Часть из этих приемов вам уже знакома, часть может вас удивить. Однако все они достаточно просты, чтобы их мог использовать человек без специального образования. И все они бесплатны либо малозатратны, так что вы сможете ими воспользоваться вне зависимости от величины своего бюджета.

Кроме того, в книге вы найдете сотни примеров того, как самые разные компании, большие и маленькие, в России и за рубежом, использовали эти приемы — и какие результаты они получили.

Эту книгу можно читать с любой страницы. Однако в первый раз прочитайте ее от начала и до конца, с карандашом в руках. Записывайте каждую идею, которую сочтете подходящей, — и вы получите готовый план развития своего бизнеса.

Помните: ваш бизнес может приносить вам больше денег!