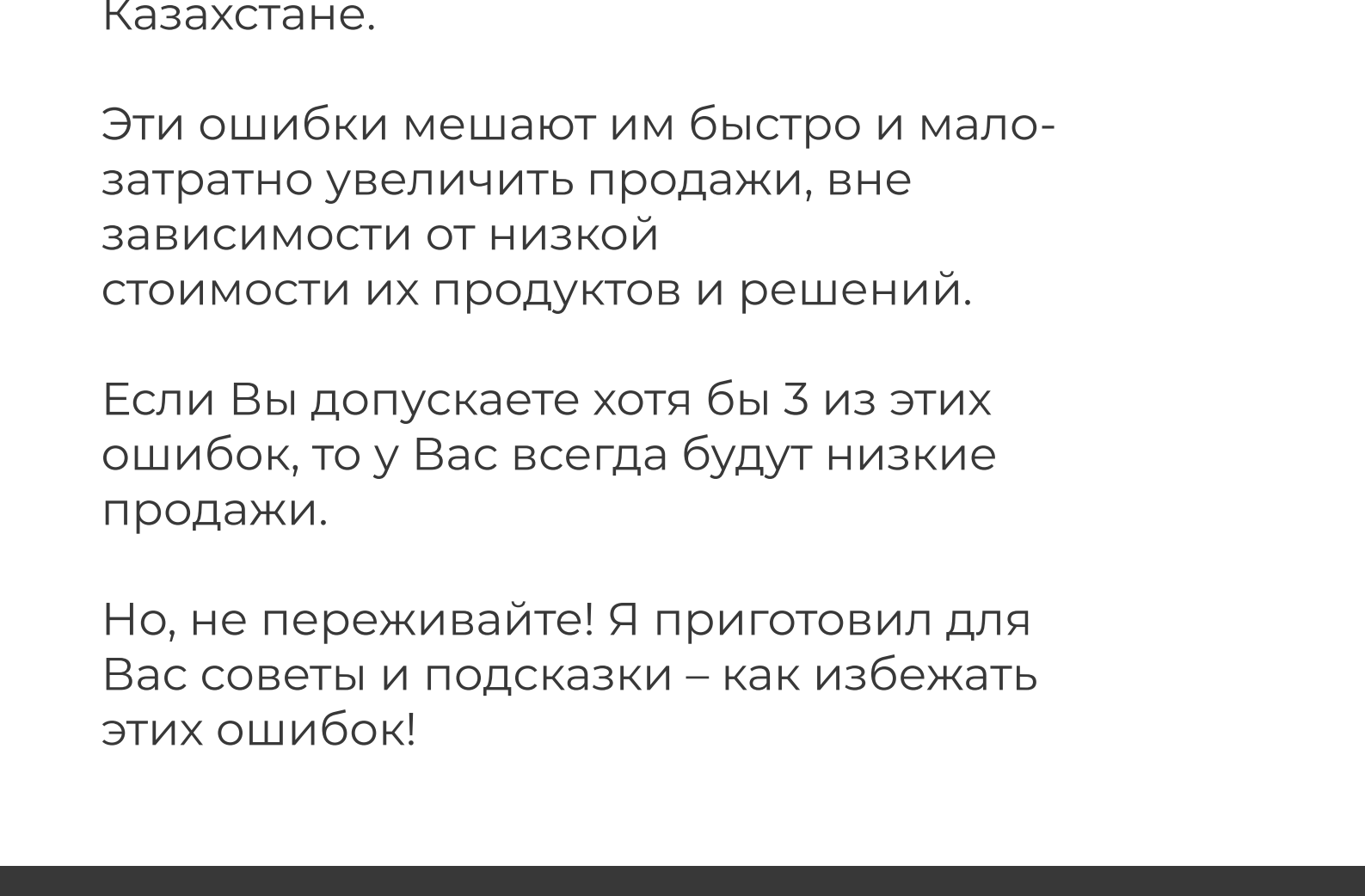


10 ФАТАЛЬНЫХ ОШИБОК В ПРОДАЖАХ И МАРКЕТИНГЕ

70% бизнесов в Казахстане теряют продажи из-за этих ошибок.

Удостоверьтесь, что Вы не в этой статистике.



Список **10 фатальных ошибок** 70% предпринимателей и бизнесов в Казахстане.

Эти ошибки мешают им быстро и мало-затратно увеличить продажи, вне зависимости от низкой стоимости их продуктов и решений.

Если Вы допускаете хотя бы 3 из этих ошибок, то у Вас всегда будут низкие продажи.

Но, не переживайте! Я подготовил для Вас советы и подсказки – как избежать этих ошибок!

ОШИБКА №1. ВАШЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ УНИКАЛЬНОЕ.

Ваше предложение клиентам - **не отличается от других игроков на рынке.**

Вы хотите вызвать интерес лишь скидкой, бонусом. И именно поэтому Вас легко скопировать.

Ваше предложение - блеклое, незаметное, не уникальное для клиентов. Вы не выделяетесь.

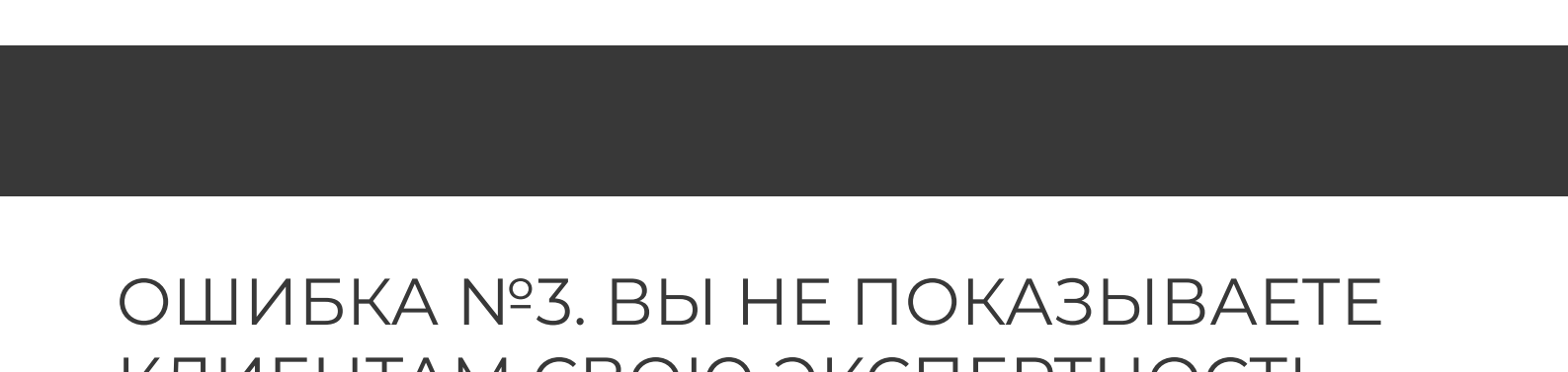
Вы - как все остальные бизнесы на рынке!

И поэтому Вас не выбирают сразу же. Клиенты всегда торгуются и требуют скидку. Потому что не видят и не понимают отличие и ценность Вашего предложения от других.

Решение:

Вам нужно разработать **продающее сообщение рынку**, которое будет показывать клиентам - **ценность, выгоду и вашу надежность.**

А не просто цену.



ОШИБКА №2. У ВАС – МАЛЕНЬКАЯ ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА.

Вы предлагаете **лишь 1-2 продукта** рынку, и хотите «отформатировать» запросы клиентов под свои продукты.

Но у Ваших клиентов **всегда разные ситуации**: бюджет, сотрудники, процессы, задачи и цели. И чем больше у Вас конкурентов – тем больше будет разных запросов от клиентов.

Вы не сможете увеличивать базу новых и лояльных клиентов, предлагая лишь узкий, и небольшой выбор продуктов.

Решение:

Расширяйте продуктовую линейку, под каждый сегмент рынка, и под разные бюджеты клиентов.

Дайте клиенту большой выбор решений его проблем и задач!

ОШИБКА №3. ВЫ НЕ ПОКАЗЫВАЕТЕ КЛИЕНТАМ СВОЮ ЭКСПЕРТНОСТЬ И НАДЕЖНОСТЬ.

Клиентам **тяжело Вам доверять**, потому что есть много конкурентов и игроков, но так **мало надежных и ответственных экспертов.**

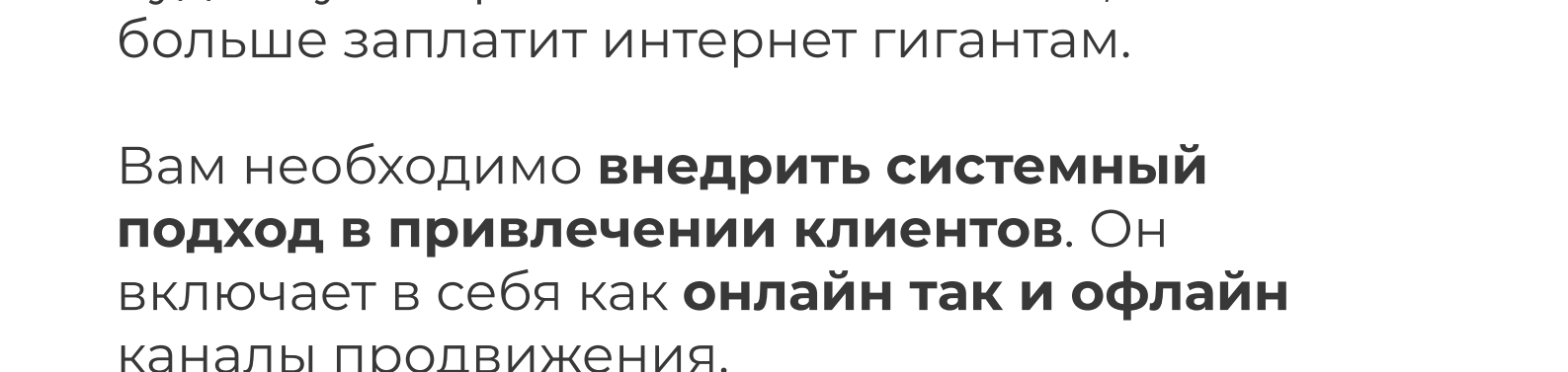
Многие прячутся за надежностью продукта, и **не предлагают личную надежность.** Продукт можно найти подешевле, а вот надежность скопировать крайне тяжело.

Вы рекламируете только свой продукт, но не показываете свою надежность – и теряете продажи. Возможно Вы страдаете «интеллигентной скромностью».

Решение:

Начните продвигать свою надежность.

- Как клиент поймет до покупки, что Вы надежный эксперт?
- Кроме продажи продукта, что еще Вы готовы предложить клиенту, для решения его проблемы и завоевания доверия?
- У Вас есть доказательства экспертности и надежности: отзывы, рекомендации, кейсы?



ОШИБКА №4. ВЫ НЕ «ПОДОГРЕВАЕТЕ» И НЕ «УТЕПЛЯЕТЕ» КЛИЕНТОВ.

Вы **мало утепляете новых и холодных клиентов.** Вы считаете что достаточно и того, что клиент видит продукт и цену. И поэтому теряете продажи.

Клиент видит лишь Ваш продукт и цену. Но **не видит и не чувствует Вашу экспертность**, историю, надежность и ответственность.

Сколько раз Вы контактируете с клиентом до, во время, и после покупки? От количества и качества контактирования напрямую зависит и объем продаж.

Вы делаете полезную рассылку, отправляете видео, тексты, чек-листы, смски, звонки, видео- аудио сообщения, ссылки на соц.сети – до продажи?

Решение:

Вам нужно **внедрить систему касаний с клиентом**, что бы подогревать и утеплять его до, во время и после продаж.

Это краеугольный камень прибыльного малобюджетного маркетинга.

ОШИБКА №5. У ВАС ТОЛЬКО ОДИН КАНАЛ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ!

Вы используете **только один канал привлечения клиентов.** И так же поступают и конкуренты. И поэтому у Вас мало продаж.

Таргетированная и контекстная реклама – будет лучше работать на тот бизнес, кто больше заплатит интернет гигантам.

Вам необходимо **внедрить системный подход в привлечении клиентов.** Он включает в себя как **онлайн так и офлайн** каналы продвижения.

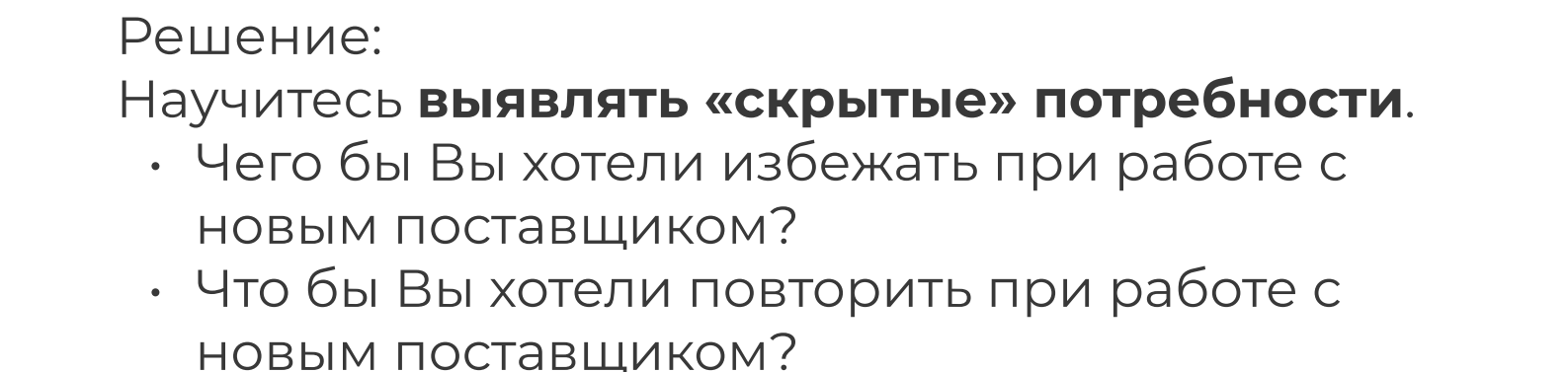
Например:

Интернет каталоги и порталы, SMM, офлайн ивенты, партнерская сеть, агенты, выставки реферальная программа, и так далее.

Чем больше источников привлечения клиентов, тем больше у Вас будет заявок и продаж.

Решение:

Чем выше план продаж – тем больше должно быть у Вас каналов привлечения клиентов. Используйте все каналы!



ОШИБКА №6. ВЫ ПРОСТО ПРОДАЕТЕ ПРОДУКТ, А НЕ РЕШАЕТЕ ПРОБЛЕМУ КЛИЕНТА!

Вы заинтересованы только в продаже своего продукта, а **не в решении проблемы клиента.** И поэтому у Вас мало продаж.

Решение проблемы клиента – это **результат использования Вашего продукта.** А не сам продукт!

Вы должны удостовериться, что клиент **способен правильно использовать** Ваш продукт.

И для решения проблемы клиента – Вам необходимо научиться реально **понимать его проблемы и задачи!**

Вам надо «побыть в его шкуре», понять его мотивы, эмоции, амбиции, желания и ситуацию!

Решение:

Вам нужно уметь строить отношения, и развивать их. А не просто продавать продукт и забывать клиента.

Продавайте отверстие, а не дрель!

ОШИБКА №7. ВЫ НЕ ВЫЯВЛЯЕТЕ РЕАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА!

Вы очень **поверхностно изучаете ситуацию Клиента.**

Вы просто хотите быстрее продать свой продукт, и делать только это с этим клиентом. И поэтому у Вас мало новых и повторных продаж.

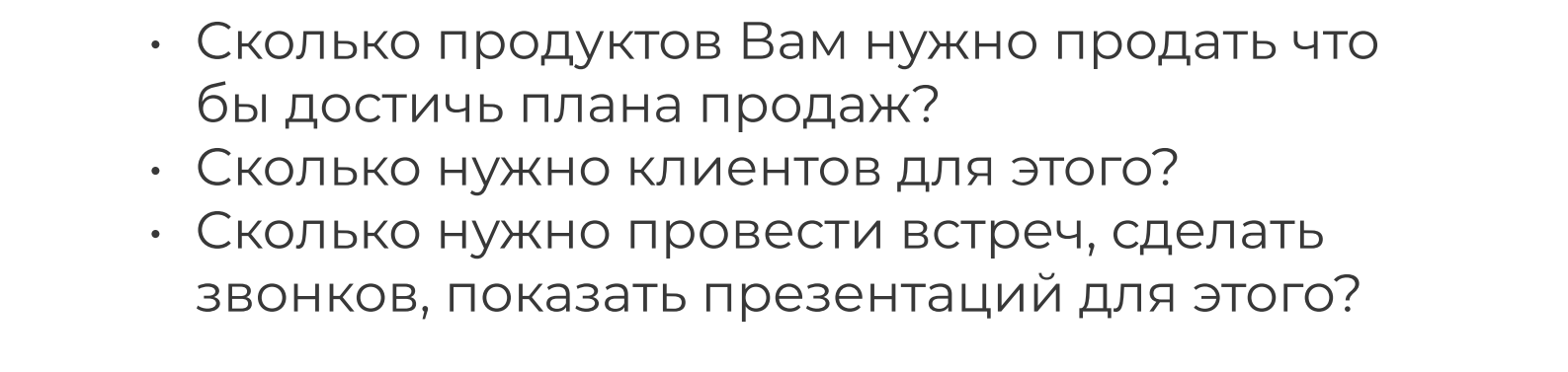
Бизнес-жизнь клиентов меняется каждый день, и появляются новые нюансы и детали, которые всегда **влияют на выбор** подрядчиков.

Вы не выявляете реальную ситуацию, причины и **корень проблемы**, потому что не умеете **задавать серию качественных вопросов**, которые покажут клиенту – что Вы профи, кому можно доверить деньги и проблему.

Решение:

Научитесь **выявлять «скрытые» потребности.**

- Чего бы Вы хотели избежать при работе с новым поставщиком?
- Что бы Вы хотели повторить при работе с новым поставщиком?



ОШИБКА №8. ВАША ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА СКУЧНАЯ И НЕ УДИВЛЯЕТ КЛИЕНТА!

Ваша презентация продукта скучная, и **вызывает лишь зевоту клиента!**

Сухой язык, неинтересное изложение технических деталей, нет привязки к ситуации и к проблеме клиента, нет эмоциональной связи с клиентом. И поэтому у Вас мало продаж.

Вы должны **делать презентацию продукта** не для себя, а **для клиента.** Посмотрите на нее глазами клиента.

Решение:

Научиться делать **WOW презентацию** продукта.

Ваша презентация должна вызывать у клиента:

- **Эмоции:** удивление, радость, огорчение что не знал о Вашем продукте, наслаждение, надежда что продукт быстро решит проблемы, и так далее.
- **Желание:** срочно купить, найти деньги, срочно попробовать, срочно показать, посоветоваться с супругой, мужем, коллегой, и так далее.



ОШИБКА №9. ВЫ НЕ УМЕЕТЕ ЗАКРЫВАТЬ ВОЗРАЖЕНИЯ КЛИЕНТОВ!

Вы не умеете **работать с возражениями клиентов.** И начинаете вступать с ними в спор и диспут, вместо того что бы закрывать их. И поэтому у Вас мало продаж.

У Вас дорого! Дайте скидку! А у конкурентов дешево! Мне надо подумать! И так далее..

Клиенты **всегда будут возражать**, и Вы должны уметь закрывать их, а не просто принимать их возражения и отказы. Иначе Вы всегда будете давать им скидку или отдавать сделку конкурентам.

Вы не умеете закрывать возражения, потому что **не тренируете свою мышцу продаж на ежедневной основе**, а не раз в год.

Решение:

Чем больше у Вас будет арсенал приемов закрытия возражений клиентов – тем легче Вы будете убеждать Клиентов, и тем больше будет продаж.

Только ежедневная практика – обеспечит ежедневные сделки!

ОШИБКА №10. ВАША ФИНАНСОВАЯ ЦЕЛЬ НЕ СВЯЗАНА С ПЛАНОМ ПРОДАЖ!

Ваша финансовая цель **живет отдельно от плана продаж.** И поэтому у Вас мало продаж.

Ответьте на эти важные вопросы:

- Сколько продуктов Вам нужно продать что бы достичь плана продаж?
- Сколько нужно клиентов для этого?
- Сколько нужно провести встреч, сделать звонков, показать презентаций для этого?

Если у Вас нет четких цифры – то Вы не сможете масштабировать продажи. Без цифр не будет замеров успеха, без цифр – не будет анализа провалов!

Без этих цифр – у Вас не будет системного улучшения процессов.

Решение:

Связать продажи с финансовой целью.

- Сколько Вы хотите заработать за 1 месяц?
- Сколько Вам нужно для этого сделок?
- Сколько Вам нужно для этого клиентов?
- Сколько Вам нужно для этого сделать встреч, звонков, презентаций?

Если Вы обнаружили в своем бизнес эти ошибки, то Вас неизбежно ждут спады в продажах и маркетинге.

Но не переживайте!

Я и моя команда специалистов поможем Вам.

Мы уже помогли 1,000+ предпринимателям увеличить продажи, усилить маркетинг и оторваться от конкурентов.

У нас есть готовые бесплатные и платные решения для бизнеса любого уровня. Эти решения работают на 100% и всегда дают нужный результат!

Переходите по ссылке ниже, и оставьте заявку и мы обязательно поможем Вам увеличить продажи и усилить маркетинг.

[Кликайте здесь!](#)

Желаю процветания Вашему бизнесу!

С уважением, Юсуп Карада.

Бизнес Консультант. Продажи &Маркетинг