

Эту книгу хорошо дополняют:

Маркетинг без бюджета

Игорь Манн

Маркетинг на 100%

Игорь Манн

Издержки вниз — продажи вверх

Боб Файфер

Сарафанный маркетинг

Энди Серновиц

Александр Левитас

Больше денег от вашего бизнеса

Партизанский маркетинг в действии

3-е издание

Издательство «Манн, Иванов и Фербер»
Москва, 2014

[Почитать описание, рецензии и купить на сайте МИФа](#)

УДК 658.155
ББК 65.290-8
Л36

Левитас, А. М.

Л36 Больше денег от вашего бизнеса. Партизанский маркетинг в действии / Александр Левитас. — 3-е изд. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 320 с.

ISBN 978-5-00057-167-5

Если рост прибыли вашей компании замедлился, полезно проверить, не упускаете ли вы каких-либо деталей: ведь в маркетинге именно детали важнее всего. Обращая внимание на мелочи, вы сможете привлекать и удерживать больше клиентов, совершать больше сделок и увеличивать средний их объем, устанавливать выгодные для себя цены и снижать ненужные расходы. Читая эту книгу и применяя «партизанские» методики, собранные автором, вы увеличите вашу прибыль до максимально возможной.

Эта книга будет наиболее полезна для собственников небольших компаний, а также для руководителей и сотрудников отделов маркетинга и рекламы.

УДК 658.155
ББК 65.290-8

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

ISBN 978-5-00057-167-5

© Левитас А. М., 2008
© Левитас А. М., 2012, с изменениями
© Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

Оглавление

Больше денег от вашего экземпляра книги.....	13
Вместо предисловия.....	14
Вступление. Шесть ключей к увеличению прибыли.....	15
Часть 1. Как привлекать клиентов: секреты рекламы.....	17
<i>Больше клиентов за те же деньги.....</i>	<i>18</i>
Главный секрет успешной рекламы.....	18
Ваша реклама глазами клиента.....	21
Портрет клиента.....	21
Зачем мне ваш товар?.....	21
Как одна фраза может поднять продажи втрое.....	23
Правило пяти секунд.....	27
Как выделиться среди конкурентов.....	27
УТП: чем вы лучше других?.....	27
Как создать видимость УТП.....	30
ОТК для УТП.....	33
«Троянское обучение».....	36
Если есть чем гордиться, хвастайтесь.....	38
Улучшаем рекламный текст.....	39
Макияж для рекламного текста.....	39
Не пренебрегайте деталями.....	42
Рисование словами.....	43
Секрет знаменитых писателей.....	44
История первая: ресторан «Море креветок».....	47
Как работать с отзывами.....	49
Пусть клиент убедит себя сам.....	53
Работа над ошибками.....	57
Папа, ты с кем говорил?.....	57
«Должное количество надлежащего материала».....	59
Избегайте круглых чисел.....	62
Подстелите соломку.....	63
Для чего вы даете рекламу?.....	65
Проверка на ГКЧП.....	66
Размещение рекламы.....	68
Не режьте курицу, несущую золотые яйца.....	68
Чтобы реклама работала на вас долго.....	69

Смертный грех рекламодача	70
Стоит ли рекламироваться в «...»?	71
Реклама у соседей	72
Попутная реклама	73
Совместная реклама	76
Название как рекламоноситель	77
Проверка перед запуском	80
Где узнать больше об эффективной рекламе	81
Дополнительные материалы к книге	81
Книги других авторов	82
Мои семинары	83
Часть 2. Как закрывать сделки: делаем больше продаж	85
<i>Нужны не посетители, а покупатели.</i>	86
Простые приемы живых продаж	86
Предположение в свою пользу	86
Ловушка ложного выбора	88
Пусть покупатель продает себе сам	90
«Это еще не всё!»	90
Продавец-экскурсовод	92
Тест лорда Кельвина	94
Снимаем страх перед ценой	95
Жонглирование цифрами	95
«По цене чашки кофе»	96
«Мерседес» за 100 рублей в день	97
Цена против стоимости	98
Два будущих	100
Организация процесса продаж	102
Скажи: «Кто там? Кто там?»	102
«Картонный продавец»	105
Такого ли продавца ожидает клиент?	108
Проводите акции для работников	109
Пригвоздите клиента!	110
Продажи чужими руками	112
Чужие сети продаж	112
История вторая: продажа сувениров-голограмм	114
Овеществление услуг	115
Где узнать больше о закрытии сделок	117
Дополнительные материалы к книге	117
Книги других авторов	117
Мои семинары	118

Часть 3. Как продавать больше: увеличиваем объем покупки	121
«Урожайность с клиента»	122
Как помочь клиенту купить больше	123
Сопутствующие товары и услуги.	123
Продавайте, а не впаривайте	125
Что предлагать будем?	126
Используйте речевки	128
«Только руку протяни».	129
Навигация повышает продажи	130
Охотимся за сдачей	131
«Грузите апельсины бочками»	134
«Малый джентльменский набор»	137
Как продать человеку десять чашек кофе.	138
«Фирменные деньги»	141
Приемы для продавца	143
«Целься выше! Хотя бы не попадешь себе в ногу»	143
«Мал мала меньше»	145
Расширение горизонтов	146
«105 граммов».	147
Фигура высшего пилотажа «удвоение покупки»	148
Создайте условия для больших покупок	149
Ловушка ассортимента.	149
Линейный ассортимент против объемного	151
Ставка на жадность.	152
Ограничение «снизу»	153
Поощрение «сверху».	155
Избавьте клиента от лишнего дискомфорта	157
Нейтрализуйте «нежелательных» спутников.	158
Привлекайте «желательных» спутников	159
Используйте время ожидания	161
Корзинка, тележка, доставка.	162
Имитация скидок.	163
Как заставить клиентов покупать чаще	164
Ускорьте потребление.	164
Увеличьте порции	164
«Недопорции»	165
Новые способы применения	166
Нестандартные применения	166
«Пей до дна!».	167
«Моральное старение» против «износа».	168
Намеренная недолговечность.	169

Помогите клиентам-бизнесменам	171
Где узнать больше об увеличении оборота	172
Дополнительные материалы к книге	173
Книги других авторов	173
Мои семинары	173
Часть 4. Как продавать дорого: игры с ценой	175
<i>Самый простой способ поднять доходы</i>	176
Не пора ли поднять цены?	177
Пространство для маневра	177
А почему другие не поднимают цены?	180
Психологически оптимальная цена	181
Занимательная математика цен	182
Остерегайтесь ценовой ловушки	184
Между двух стульев	184
История третья: магазин светильников	185
Выход из ценовой ловушки	186
Тестируем цены	187
Ставим эксперимент, минимизируем риск	187
Выборочное тестирование	189
А почему в университете... ..	191
Как обосновать цену	191
Оправдание цены	191
Переименование как оправдание цены	194
Сезонность как оправдание цены	194
Цена должна быть непрозрачной	195
Когда выгодна прозрачная цена	196
«Вы заплатили... вы сэкономили...»	196
Кое-что о скидках	197
Самый простой способ потерять прибыль	197
История четвертая: огородный инвентарь	198
Как правильно работать со скидками	199
Если скидки невозможны	199
Подготовка к скидкам	199
Уступка в обмен на уступку	200
Советы мелкой россыпью	201
Как создать иллюзию дешевизны	202
Цена: 9,99	202
Замаскированное повышение цены	203
Дорогой дешевый магазин	205
Ложные скидки	207

Где узнать больше о ценах и скидках.....	209
Дополнительные материалы к книге	209
Книги других авторов	210
Мои семинары.....	210
Часть 5. Как заставить клиента возвращаться снова и снова	211
<i>Дело сделано? Нет, дело только начинается!</i>	212
Всякого ли клиента можно вернуть?.....	213
Три типа клиентов.....	213
Вот тебе первая выгода.....	216
Кесарю — кесарево, слесарю — слесарево	217
Приходите еще — получите пряник	220
Подарочные купоны на фиксированную сумму.....	220
Накопительные подарки.....	222
Накопительные скидки	225
История пятая: магазин компакт-дисков.....	229
Чтобы клиент не скучал.....	229
Другие азартные игры	230
Накопительные льготы и бонусы	232
Пара слов о других «пряниках»	234
Используйте «инстинкт завершения».....	236
Врожденные особенности мышления.....	236
Страсть к коллекционированию	236
Шаг за шагом к цели	239
Простой способ удвоить доходы.....	241
База клиентских данных.....	241
Разбудите «спящего» клиента	242
Поздравления с напоминанием	245
«Повторить?»	247
Назначьте дату заранее.....	248
«Фирменная газета»	248
«Клуб верных клиентов».....	252
Чтобы вас запомнили.....	253
Конкурсы комплиментов	253
На 101%	254
Легко ли к вам вернуться?.....	255
Хвалите своих клиентов	256
Очаровательные необычные мелочи	258
Почему они не возвращаются?.....	259
Куда пропадают клиенты?	259
История шестая: анализ «закулисы» сайта	260

Работать плохо — невыгодно	263
К кому возвращаются клиенты	264
Бег к кассе с препятствиями	266
Цена обиды клиента	266
Довольны ли вами клиенты?	268
О пользе жалоб и предложений	268
Друг познается в беде	270
Проверка после покупки	271
Исследование удовлетворенности клиентов	272
Контрольная закупка	272
Проверка на лояльность	275
Где узнать больше об удержании клиентов	276
Дополнительные материалы к книге	276
Книги других авторов	277
Мои семинары	278
Часть 6. Как сокращать расходы: способы сэкономить	279
«Сберечь пени — то же, что получить два»	280
Скупость против экономии	280
Не переплачивайте	281
Наклейка дороже джинсов	281
Банка дороже напитка	282
Доверяй, но проверяй	282
Торгуйтесь, торгуйтесь, торгуйтесь!	283
Оплата конфетными фантиками	285
«Завтрашний» йогурт	286
Секрет американских миллионеров	287
Используйте чужие ресурсы	288
Не покупайте корову ради ведра молока	288
Используйте аутсорсинг	288
История седьмая: бизнес-план мини-типографии	289
Используйте метод IKEA	290
Сокращайте затраты на персонал	290
Работники модные и немодные	290
Официант на зарплате шеф-повара	293
Работник, который платит вам	295
Сколько подарков вы делаете работникам?	296
Где узнать больше об экономии	297
Дополнительные материалы к книге	298
Книги других авторов	298
Мои семинары	299
Заключение. Самый главный секрет	300
Об авторе	303
Список рекомендуемой литературы	305

Больше денег от вашего экземпляра книги

Буду краток.

У вас в руках просто замечательная книга.

Я прочитал более 1500 книг о маркетинге, но это одна из немногих русскоязычных, которую я бы обозначил как *must read*. И это на сегодня единственная книга по маркетингу, которую мы решили издать у нас.

Когда я в первый раз прочитал эту книгу, я записал себе в еженедельник задачу — «встретиться с автором».

Когда я встретился с Алексом, я записал себе в еженедельник очередную задачу — «предложить Алексу издаться у нас».

Задача выполнена.

А вот у вас после прочтения будут десятки (а у кого-то и сотни) предназначенных для реализации задач и идей. А мы под Новый год специально для вас выпустили особый еженедельник маркетера.

Поэтому не буду отрывать вас от основного — от чтения.

И не забудьте мой совет — взять побольше от этой книги, автор которой, несомненно, специалист № 1 по партизанскому маркетингу в России.

Игорь Манн

P. S. Возможно, вы тоже захотите встретиться с Алексом. Он часто проводит семинары в России — или вы можете заказать персональную консультацию.

Вместо предисловия

Мне позвонил Сергей, бывший ученик. «Александр! Я хочу похвастаться! — восторженно кричал 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 массированную 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 так впечатлил его, что Сергей перечитал все мои статьи, какие только сумел найти, а потом нашел меня и записался на мой курс.

В первые же месяцы Сергей удвоил свои доходы, затем удвоил 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 увеличить прибыльность бизнеса? Ваши советы, я уверен, были бы на вес золота для начинающих предпринимателей, да и опытным пригодились бы!»

Вот она, эта книга.

Вступление. Шесть ключей к увеличению прибыли

Задача этой книги — дать вам, уважаемый читатель, набор инструментов для увеличения прибыльности бизнеса. В этот набор входят ответы на вопросы: *что* надо сделать, чтобы получить больше денег от своего бизнеса, и рецепты того, *как* это сделать.

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

Чтобы бизнес приносил больше денег:

- привлекайте **больше** новых клиентов;
- заключайте 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 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 иной раз 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, приемов и советов, которые вы сможете применить в своем бизнесе.

Часть этих приемов вам уже знакома, часть может вас удивить. Но все они достаточно просты, чтобы не требовать специального образования, и достаточно незатратны, чтобы ими мог воспользоваться любой предприниматель вне зависимости от того, насколько велик его бюджет.

В принципе 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 больше денег!



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

