

Уважаемые руководители!

Существует ряд роковых ошибок, совершаемых компаниями в период спада, приводящих к краху.

1. Не увольняйте поголовно персонал. Если возникла тяжелая финансовая ситуация, то посмотрите, кто реально приносит доход вашей компании, а кто только создает «вид активной деятельности». Как это определить? Просто. Посмотрите и оцените результаты работы каждого, прикиньте, сколько вы тратите времени на «воспитательный процесс» этого сотрудника. Если он отнимает у вас или других много времени, да еще и результаты у него не очень – **СМЕЛО ПРОЩАЙТЕСЬ С НИМ.**

2. Не прекращайте рекламировать и продвигать вашу компанию, продукты и услуги. Точно выясните, откуда приходят клиенты и продолжайте продвигать. В любой кризис те компании, что сократят рекламу, либо исчезнут, либо сильнее пострадают.

Осознайте: стояли 10 продавцов и расхваливало свой товар, а потом 7 из них замолчали – экономить стали. А 3 - продолжили расхваливать. Покупатели, сколько бы их ни было, к кому пойдут? К «молчунам»?

У меня есть хороший знакомый, который занимается производством солнцезащитных систем, жалюзи. Он в 2008, «когда началось», сам обзванивал клиентов и говорил: «Мы здесь, мы работаем!». Пришлось в кризис еще станков докупить, чтобы со всеми заказами справиться!

3. Не экономьте на обучении, как сотрудников, так и себя любимого!

Вкладывайте в себя и в свои отделы продаж

ДЕНЬГИ В КРИЗИС не исчезают!

Люди просто начинают вести себя «прижимисто», более придирчиво, оценивая товар и компанию.

А кто убеждает их «расстаться с деньгами»? Продавцы! Кто общается с клиентом – «хмурые-понурые» или «яркие-веселые»?

Жёсткие времена — это часто наилучшая возможность повысить вашу квалификацию и стать сильнее. Ваши клиенты всегда высоко оценят ваш профессионализм в тех областях, которые могут помочь им. Этот принцип будет вашим лучшим союзником!

И последнее: в китайском языке иероглиф, обозначающий слово «кризис», состоит из двух частей: первая означает крах, а вторая – новые возможности. Из любой тяжелой ситуации можно выйти победителем! И много примеров, когда компании в кризис еще больше расширились и процветали.

Хороших вам перспектив!

Если вы хотите:

- Вывести компанию из нежелательного состояния
- Увеличить прибыль не смотря ни на что
- Извлечь выгоду из текущей экономической ситуации

- Найти новых и удержать старых клиентов, то

Ждем вас на семинаре:

"Как поднять прибыль компании в кризис"

Только один раз в Кургане

Константин Малышев!

16 января 2015 года

В КВЦ по адресу ул. Гоголя,30

с 10-00 до 18-00

Срочно записывайтесь по телефону

600-063, 600-065,

или присылайте заявку на наш адрес электронной почты:

bi45.ru@gmail.com

