

# Содержание

Введение . . . . .	7
Кто мы такие . . . . .	8
Для кого написана эта книга . . . . .	8
1. Как выстроить систему продаж в розничном магазине . . . . .	9
Самая главная проблема руководителей магазинов . . . . .	11
Главные составляющие увеличения прибыли . . . . .	13
Как контролировать рост бизнеса. Измерения . . . . .	14
Откуда на самом деле берется прибыль . . . . .	15
2. Как перестать конкурировать по цене и начать продавать свои товары дорого . . . . .	21
Какие клиенты на самом деле вам нужны. Три типа клиентов. . . . .	23
Почему снижение цен — это плохой вариант увеличения прибыли . . . . .	24
Почему в малом бизнесе не нужно снижать цены . . . . .	25
Почему увеличение цены — это хорошо . . . . .	26

Что такое цена и как обосновать ее повышение . . . . .	28
Тестирование цен . . . . .	33
3. Как продавать больше товаров каждому клиенту . . . . .	37
Увеличиваем сумму покупки . . . . .	39
Предлагаем более дорогой товар . . . . .	40
Предлагаем сопутствующий товар . . . . .	41
Как происходят продажи в большинстве магазинов, которые не используют технику увеличения среднего чека	43
Клиент не может купить то, о чем он не знает . . . . .	44
Продаем «пакетами» . . . . .	45
Продаем дополнительные опции . . . . .	46
Продаем мелкий опт . . . . .	47
Купи три, четвертый — в подарок . . . . .	47
Золотая карта с большой скидкой . . . . .	48
Поощряйте клиентов за превышение обычной суммы покупки . . . . .	48
4. Как превращать потенциальных клиентов в покупателей . . . . .	51
Увеличиваем конверсию . . . . .	53
Как прохожий становится вашим постоянным клиентом . . . . .	53
Чем отличается обычная продажа от активной . . . . .	59
Продавцы, которые продают . . . . .	60
Четыре фактора успеха продавца . . . . .	60

Легкий способ улучшить работу продавцов .....	62	
Какие вопросы нужно задавать клиентам .....	64	
Как мотивировать продавцов .....	67	
Как найти отличного продавца .....	73	
Как гарантии увеличивают продажи .....	85	
Как с помощью отзывов увеличить продажи .....	87	
Продающие таблички .....	91	
Как выстроить систему конверсии? .....	92	
5. Как работать с постоянными клиентами.		
Увеличиваем частоту визитов .....	95	
Важность клиентской базы .....	97	
Как собирать клиентскую базу .....	98	
Начните активнее работать с верхушкой вашей клиентской базы .....	100	
О чем сообщать клиентской базе .....	101	
Превосходите ожидания клиентов .....	103	
Разбудите спящего клиента .....	105	
Как вернуть клиента .....	106	
6. Как обеспечить постоянный поток новых клиентов .....		111
Увеличиваем число заинтересованных людей .....	113	
Многошаговые продажи .....	113	
Карта торговой территории .....	117	

Партнерские программы .....	120
«Сарафанное радио» .....	123
Лотерея .....	127
Как писать продающую рекламу .....	129
Тестирование рекламы .....	134
7. Как увеличить продажи магазина с помощью Интернета . . .	139
Есть ли у вас сайт? .....	141
Довольны ли вы продажами на сайте .....	143
Как увеличить эффективность сайта .....	145
Как привлечь посетителей на сайт .....	151
Самый быстрый и дешевый способ получения новых клиентов через Интернет .....	152
Другие виды интернет-рекламы .....	155
Заключение .....	157
Специальный подарок для наших читателей. ....	158