

Первые продажи

Недели 01–02

Неделя 01
10 сентября · чт · 18:00 МСК

Кто такой директор по маркетингу на аутсорсе

Разбираемся, какую роль занимаем и на ком её отрабатывать. Встреча на два часа и первая работа руками.

- Чем управление маркетингом отличается от работы с отдельным каналом
- Два пути: своё агентство или работа в соло на аутсорсе
- Какие уровни работ клиенты готовы отдавать и за что реально платят
- Как за минуту понять, есть ли у бизнеса потенциал: ниша, конкуренты, спрос в локации

Задание и результат

Десять разобранных бизнесов и таблица приоритетов — рабочая база на весь первый месяц

Инструменты недели

Аналитик рынка, аудит карточки и сайта

Неделя 02
16 сентября · ср · 18:00 МСК

Что вы продаёте и за сколько

Собираете свою линейку из готовых продуктов и считаете маржу до продажи, а не после.

- Четыре уровня: лид-магнит, трипваер, основной продукт, максимизатор
- Сколько это стоит на рынке в вашей нише
- За что брать деньги после разовой услуги
- Свой скрипт захода в бизнес через аналитику потребности

Задание и результат

Линейка с ценами и маржой, направление старта и рабочий скрипт-открывашка

Инструменты недели

Скриптогенератор и продуктовая матрица

Первые продажи

Недели 03–04

Неделя 03

24 сентября · чт · 18:00 МСК

Продажи в переписке

Учимся писать клиентам и доводить до первых сделок.

- Заход через разбор бизнеса, а не через предложение услуг
- Как посчитать, сколько бизнес недополучает за год
- Найти то, за что клиент заплатит, а не то, что вы продаёте
- Возражения и дожимы: как довести до сделки даже молчуна

Задание и результат

Десять живых переписок и назначенные встречи

Инструменты недели

Тренер продаж: ИИ-клиент в переписке

Неделя 04

1 октября · чт · 18:00 МСК

Продажа в Zoom

Выводите переписку на встречу и закрываете сделку голосом.

- Сценарий встречи: от первой минуты до денег
- Что выяснить до презентации: чек, маржа, задача на три месяца
- Презентация, которая сразу является коммерческим предложением
- Когда идти на встречу с нашим менеджером, а когда самому

Задание и результат

Проведённые встречи и коммерческие предложения по их итогам

Инструменты недели

ТУТ КП — генератор коммерческих предложений

Рост внутри клиента

Недели 05–06

Неделя 05

8 октября · чт · 18:00 МСК

Первые тридцать дней клиента

Продать — половина дела. Делаем так, чтобы клиент не ушёл через месяц.

- Почему клиенты уходят в первый месяц, даже когда работа идёт
- Что отправить на третий, десятый и двадцатый день
- Что показывать, когда результата ещё нет
- Что отвечать на «позиции выросли, а звонков нет»

Задание и результат

Отчёт по каждому клиенту и расписание касаний на месяц вперёд

Инструменты недели

«Радар» изменений и шаблон отчёта

Неделя 06

14 октября · ср · 18:00 МСК

Допродажа: от услуги к ведению

Зашли с одним продуктом — расширяете до комплекса внутри того же клиента.

- Что ещё есть в линейке: Авито, сайты, репутация, аналитика — и кому что нужно
- Разбор всей воронки клиента: где он теряет деньги помимо ваших площадок
- Как из разбора вырастает следующая продажа, а не новый холодный поиск
- Как перевести разовую услугу в постоянное ведение
- Как комплекс услуг помогает выстроить длительное сопровождение

Задание и результат

Предложение на расширение каждому действующему клиенту

Инструменты недели

Комплексный аудит и КП на пакет услуг

Рост внутри клиента

Недели 07–08

Неделя 07**21 октября · ср · 18:00 МСК****Ваша упаковка**

Собираете всё, что клиент видит до того, как скажет «да».

- Позиционирование: кто вы, для кого и чем отличаетесь от «сделаю недорого»
- Прайс: три пакета вместо списка услуг, и почему берут средний
- КП, которое дочитывают: где цифры клиента, где ваши
- Посадочная с бесплатным аудитом как точка входа
- Шаблон отчёта, понятный клиенту без ваших пояснений

Задание и результат**Посадочная, прайс и КП живут на вашем домене****Инструменты недели**

Шаблоны упаковки и материалов под вашим брендом

Неделя 08**27 октября · вт · 18:00 МСК****Трафик на себя**

Рабочие схемы привлечения. Копируете и запускаете.

- Партизанский маркетинг: клиенты без бюджета на рекламу
- Партнёрский: клиентов приводят чужие руки
- Полевой: то, что до сих пор обыгрывает таргет
- Платный: что запускать, когда появился бюджет

Задание и результат**Две запущенные схемы привлечения и учёт обращений****Инструменты недели**

«Досье», CRM и 24 схемы привлечения

Рост внутри клиента / Бизнес как система

Недели 09–10

Неделя 09

5 ноября · чт · 18:00 МСК

Догоняющая

Неделя без новых тем. Добираем хвосты и считаем деньги.

- Разбор каждого, кто отстал: где встали и что делать
- Сколько стоит заявка и сколько стоит клиент
- Какой канал оставить, какой закрыть
- Пересборка захода, если продаж пока нет

Задание и результат

Догнанные хвосты и посчитанная стоимость привлечения

Инструменты недели

Разбор вашей воронки и экономики

Неделя 10

12 ноября · чт · 18:00 МСК

Производство

Как устроен цех, который делает работу вместо вас.

- Модели производства: свой отдел, подрядчик под White Label, ИИ-сотрудники
- Из каких отделов состоит и кто за что отвечает
- Как контролировать: нормативы, приёмка, где ломается качество
- Если вы один: какой объём тянет соло на White Label и когда пора нанимать
- Наш путь: сколько кругов ада прошли, пока построили своё производство и сопровождение

Задание и результат

Выбрана модель и снят с себя первый процесс

Инструменты недели

Производство под вашим брендом и шаблоны найма

Бизнес как система

Недели 11–12

Неделя 11

17 ноября · вт · 18:00 МСК

Деньги

Считаете чужой бюджет и свой — и видите, где на самом деле прибыль.

- Бюджет клиента: сколько ему стоит маркетинг и сколько приносит
- Своя модель: выручка, себестоимость производства, что остаётся вам
- Какой клиент вас кормит, а какой ест
- Соло-модель: сколько остаётся без людей и где её потолок
- Налоги и зарплаты, когда появляются люди

Задание и результат

Посчитанная модель и решение, кого поднять в цене, а кого отпустить

Инструменты недели

Финмодель агентства и бюджет клиента

Неделя 12

25 ноября · ср · 18:00 МСК

Документы, сети и план на год

Закрываете риски и решаете, куда расти дальше.

- Договор: что вы гарантируете, а что нет, и почему это вас спасает
- Согласия и лицензии: где незнание закона дороже любого маркетинга
- Следующий уровень: сети и франшизы, где один разговор закрывает десятки точек
- План на 90 дней: три цели с суммой, датой и каналом

Задание и результат

Договор, посчитанный план на три месяца и понятный следующий шаг

Инструменты недели

Шаблоны документов и план развития