

# Программа прокачки Вашего бизнеса

6 услуг по цене 1

# 6 фундаментальных этапов

Которые должны быть у любого бизнеса для стабильной работы

Какие именно это этапы?

- 01.** Уникальное торговое предложение и позиционирование бизнеса (проработка идеи, которая приведет Вас к славе!)
- 02.** Нестандартные способы привлечения клиентов (креативные решения, смелость и удивление)
- 03.** Интернет-маркетинг (есть идея и креатив, теперь продвигаем их в интернете)
- 04.** Интеграция с сервисами (внедрение CRM и подключение оплат, автоматизация)
- 05.** Работа с персоналом (структурирование работы сотрудников по продажам и обслуживанию клиентов, подготовка рабочих материалов)
- 06.** Поддержка работы бизнеса и консультации (ведение проекта и отчетность, внесение корректировок, отслеживание результата)

Согласитесь, что данные этапы – это фундамент, который позволит привлекать клиентов, достойно конкурировать бизнесу и дальше масштабироваться?

И всё это мы привязываем к Вашим **успехам и результатам**, круто, да?

Ниже подробная информация ↓

# Решение для бизнеса

Решаем самую главную проблему компании

упаковываем и  
продвигаем продукт

## КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ?

### Этап 01. Уникальное торговое предложение и позиционирование бизнеса

- \* Анализ: ниши, целевой аудитории, конкурентов, продукта;
- \* Отстройка от конкурентов, разработка УТП;
- \* Проработка позиционирования бизнеса;

**Итог работы:** разработанная идея, которая закладывается, как фундамент в Ваш бизнес и та, которая выделяет среди конкурентов, отчет по анализам.

Разработка и внедрение  
маркетингового плана

### Этап 02. Нестандартные способы привлечения клиентов

- \* Анализ возможностей Заказчика и тенденций в нише;
- \* Выявление чего не хватает Вашему клиенту, проработка доп. ценностей;
- \* Рассмотрение клиентского продукта с разных ракурсов;
- \* Поиск и проработка идей, подготовка по ним материала, реализация;

**Итог работы:** найденные и проработанные нестандартные каналы продаж и повышения лояльности клиентов.

Принципы, которых мы придерживаемся на  
данном этапе:

- \* прорабатываем и реализуем от бюджетных каналов до требующих финансовых вложений;
- \* прорабатываем и реализуем каналы, где можем использовать собственный штатный ресурс до привлечения сторонних специалистов;

### Этап 03. Интернет-маркетинг

- \* Полностью упаковываем профиль / аккаунты Вашего бизнеса;
- \* Совместно с Вами определяем продающий контент, дизайн страниц;
- \* **Тестирование и улучшение:** смотрим какой контент и дизайн рекламы будет более продающим для Вашей целевой аудитории;
- \* Настройка и запуск таргетированной рекламы;

**Итог работы:** проработанный рабочий классический канал продаж.

Поэтапное развитие интернет-маркетинга:

- \* соц. сети: SMM и таргетированная реклама (Instagram, Fb, Vk);
- \* видео-сервис (TikTok);
- \* разработка / доработка сайта
- \* контекстная реклама и т.п.

# Решение для бизнеса

Решаем самую главную проблему компании

обучаем персонал и формируем сервис

## КАК МЫ ЭТО ДЕЛАЕМ?

### Этап 04. Интеграция с сервисами

- \* Анализ бизнес-процессов и подготовка технического задания;
- \* Внедрение и запуск **CRM**, обучение персонала;
- \* Внедрение систем оплат (банковские карты, ерип, прием налички, эл. деньги и т.п.);

**Итог работы:** автоматизация бизнеса, контроль показателей деятельности.

#### Поэтапное развитие CRM и видов оплат:

- \* подключение новых модулей, доработка функционала по мере развития бизнеса
- \* подключение новых видов оплат

### Этап 05. Работа с персоналом

- \* Аудит и анализ персонала и его работы, выявление ошибок;
- \* Анализ удовлетворенности сотрудников и команды;
- \* Разработка должностных инструкций (ДИ) и зон ответственности;
- \* Разработка системы мотивации (материальная и нематериальная) и KPI;
- \* Разработка и внедрение системы скриптов общения и продаж;
- \* Карты лояльности и повышение возвращаемости клиента;
- \* Составление индивидуальных планов развития сотрудников (ИПР);
- \* Другие рабочие материалы в зависимости от специфики деятельности;

**Итог работы:** обученный и замотивированный персонал, выстроенная структура работы сотрудников.

#### Поэтапное развитие работы с персоналом:

- \* разработка и внедрение новых методик продаж и обслуживания клиентов по мере развития бизнеса и запуска новых направлений;
- \* улучшение условий труда сотрудников в связке с увеличением прибыли компании;
- \* повышение привлекательности компании, как среди действующего персонала, так и нового;

### Этап 06. Поддержка работы бизнеса и консультации

- \* Полное сопровождение бизнеса после запуска;
- \* Внедрение улучшений по всем этапам с целью увеличения финансовых показателей бизнеса;
- \* Индивидуальные консультации; Поиск и реализация новых решений.

# Условия сотрудничества

Закключаем договор

Вносите предоплату

Начинаем работу

Combo A	Тарифные планы			
	A3	A6	A9	A12
Уникальное торговое предложение и позиционирование бизнеса	+	+	+	+
Нестандартные способы привлечения клиентов	+	+	+	+
Интернет-маркетинг*	+	+	+	+
Интеграция с сервисами	+	+	+	+
Работа с персоналом	+	+	+	+
Поддержка работы бизнеса и консультации**	+	+	+	+
Срок сотрудничества, мес.	3	6	9	12
Абонентская плата, BYN / мес.***	1 290	1 090	990	890
Рекламный бюджет, BYN / мес.	Индивидуально обсуждается и согласовывается по каждому проекту			
Бонус (индивидуально обсуждается по каждому проекту),%	Процент от продаж			

\* В начале сотрудничества над проектом наша компания занимается 1 каналом привлечения клиентов. За каждый дополнительный канал продаж и соответственно узкопрофильных сотрудников производится доплата – тарифы A3 и A6 - 100%, A9 и A12 – 70% от размера абонентской платы + дополнительный рекламный бюджет.

\*\* Индивидуальные консультации в рамках сотрудничества считаются по следующим тарифам: 1 час – 35 BYN.

\*\*\* Ежемесячно дополнительно оплачиваются бюджет на рекламу, абон. плата за пользование CRM, сервисы от третьих лиц и работа дополнительно привлеченных специалистов.

# Почему это интересно Вам?

Кто мы такие и что вы получите по итогу сотрудничества с нами?

▶ **Наша специализация – Малый бизнес (МБ)**

Это значит, что все идеи, решения и услуги подбираются по возможностям и финансам Малого бизнеса.

▶ **Работа на результат**

Это значит, что наш финансовый успех пропорционально зависит от Ваших побед и успехов на 80 – 90%. То есть Вы зарабатываете – мы зарабатываем и наоборот.

▶ **Наше правило**

Это значит, что мы не оказываем услуги тем, кто считает своё мнение единственно правильным и рады тем, кто готов развиваться и масштабироваться, тот кто имеет огромные амбиции и планы по развитию своего дела.

▶ **Доступность нашего продукта для МБ**

Это значит, что Вам не нужно иметь много финансовых ресурсов, чтобы заказать комплекс услуг по построению всей цепочки продаж.

▶ **Ответственность перед Вами**

Это значит, что Вы делегируете на нас обязанности по ведению маркетинга, рекламы и продаж, а мы в свою очередь несем за это всю ответственность. Конечно, работа происходит в тесном партнерстве и согласовании всех нюансов.

▶ **Поэтапное развитие бизнеса**

Это значит, что наш продукт и собственную работу мы выстроили таким образом, чтобы с меньшими ресурсами поэтапно внедрять решения и развивать клиентский бизнес.

**Полностью под ключ готовое решение, которое приносит прибыль Вашей компании.**

# Почему это выгодно Вам?

Посмотрите что и по чем предлагают подрядчики

и посчитайте Вашу  
выгоду

Наименование работ	Наше предложение		Предложение подрядчиков	
	1ый месяц	2ой и последующие месяцы	1ый месяц	2ой и последующие месяцы
Уникальное торговое предложение и позиционирование бизнеса	Включено в тариф		от 200 USD	от 150 USD
Нестандартные способы привлечения клиентов	Включено в тариф		от 250 USD	от 250 USD
Интернет-маркетинг*	Включено в тариф		от 350 USD	от 250 USD
Интеграция с сервисами	Включено в тариф		от 400 USD	от 200 USD
Работа с персоналом	Включено в тариф		от 250 USD	от 150 USD
Поддержка работы бизнеса и консультации**	Включено в тариф		от 250 USD	от 150 USD
Индивидуальные консультации	1 час - 35 BYN		1 час - 40 / 50 BYN	
Ответственность за продажи продукта	Да		Нет	
<b>ИТОГО</b>	<b>от 890 BYN</b>	<b>от 890 BYN</b>	<b>от 1 700 USD</b>	<b>от 1150 USD</b>

Оценили выгоду? Или у Вас еще остались вопросы?

Звоните: +375 25 792-19-15, +375 33 353-80-33, Дмитрий

# Услуги для бизнеса

Услуги, которые оказывает наша компания

## Системы продаж для МБ

- УТП и позиционирование бизнеса
- Интернет-маркетинг
- Интеграция с сервисами (CRM и оплаты)
- Работа с персоналом (обучение, рабочие материалы)
- Поддержка и консультации

## Аутсорсинг продаж

- Клиенты под ключ
- Холодный и горячий обзвон
- Рассылка предложений (e-mail)
- Встречи и презентации
- Заключение договоров
- Контроль оплат

## Телемаркетинг

- Холодный и теплый обзвон
- Рассылка предложений (e-mail)
- Сбор и формирование клиентской базы

## Создание отдела продаж под ключ

- Построение отделов продаж
- Построение систем продаж
- Комплексный аудит продаж
- Повышение конверсии продаж
- Разработка стратегии продаж и продвижения
- Аналитика продаж
- Упаковка отдела продаж
- Построение воронок продаж

## Создание call-центра под ключ

- Построение call-центров
- Построение систем звонков
- Комплексный аудит звонков
- Повышение конверсии звонков
- Разработка стратегии звонков
- Аналитика звонков
- Упаковка call-центра



Наши **контакты**

## Агентство успешных продаж ЮЛА

Помогаем бизнесу расти и  
развиваться!

Youla

**Дмитрий Пильчук**

Директор компании

### Контакты

+375 25 792-19-15

+375 33 353-80-33 (viber, telegram)

### E-mail

[pilchuk.youla@gmail.com](mailto:pilchuk.youla@gmail.com)

### Время работы

Пн – Пт: 09.00 – 18.30

Пн – Вс: 09.00 – 21.00 (писать viber, telegram)