

Знакомство с компанией System Sales Consulting Group

О нас

System Sales Consulting Group – консалтинговая компания, занимающаяся увеличением продаж и повышением эффективности малого и среднего бизнеса посредством инновационных интернет и маркетинговых технологий.

Наша команда:

Кирилл Прищенко – основатель ряда компаний: System Sales, Association of Professional Coaches, Meta Leader NLP & Coaching Center.

Образование: MBA, Certified Business Trainer, Trainer of Coaching, Trainer of NLP.

Деятельность: старший консультант, анализ, разработка и ведение консалтинг проектов.

Арго Тоатер – сооснователь компании System Sales. Образование Professional Coach APC.

Деятельность: ведущий технических и маркетинговых консалтинг проектов.

Артём Кискул - сооснователь компании System Sales. Образование Professional Coach APC.

Деятельность: ведущий консалтинг проектов рекламы и интернет маркетинга.

Команда сторонних специалистов, осуществляющих дополнительные работы по осуществлению консалтинга под руководством System Sales CG.

Для кого мы работаем

Нашими основными клиентами является малый и средний бизнес:

- Розничные магазины различной специализации
- Оптовые компании
- Компании оказывающие услуги населению - B2C сектор
- Компании оказывающие услуги бизнесу - B2B сектор
- Компании работающие в интернет среде

Самые распространённые жалобы, с которыми к нам обращаются

1. Прибыль компании уменьшается:

Скорее всего проблема кроется в отсутствии системы ведения бизнеса, а также плохой проработке стратегии развития. Нет встроенных каналов привлечения клиентов, продуманной схемы продаж, а также отсутствует расчет эффективности ваших затрат. На денежный поток в бизнесе влияет вся система ваших бизнес-процессов. И выход здесь не в увеличении количества действий, а в продуманной настройке каждого процесса.

2. Реклама не работает, новые клиенты стоят слишком дорого:

Все ваши попытки продвигаться на рынке заканчиваются провалом или уходом в ноль. «Имиджевая» реклама съедает весь бюджет, а клиентов больше не становится. Рекламу даете просто потому что все дают.

Не надо вбухивать тысячи в рекламу просто доверяя рекламщикам или интуиции. Надо найти те каналы, которые будут приносить вам нужное количество клиентов за адекватные деньги.

3. Низкий результат работы персонала.

Ваш персонал постоянно срывает сроки выполнения проектов и задач, не соблюдает рабочий график, требует повышения зарплаты и саботирует любое нововведение. Решение этого вопроса кроется в выстраивании чёткой системы по работе с персоналом, включающей найм, отбор, адаптацию и контроль персонала. Причем детальной проработки и регламентации требуют все элементы системы.

4. Я самый лучший работник в своем бизнесе. И мне это надоело:

Вы, знаете свой бизнес лучше других и никому не доверяете даже часть работы. Однако вы хотели прибыльный бизнес, а не нервную работу по 12-14 часов в день без выходных. Здоровье и личная жизнь стоят под угрозой, но попытки делегирования приводят только к дополнительным нервозам и тратам денег.

Решений этой проблемы несколько, но все сводятся к одному: работать надо над бизнесом, а не в нем, а при правильной системе работы с персоналом делегирование положительно скажется на Вашем финансовом и моральном состоянии.

Какие результаты получают наши клиенты

1. Увеличение продаж на 30-150% за 3 месяца.

Каждый 5-й клиент увеличивает продажи в 2 раза, средний показатель — рост продаж на 30 % за 3 месяца.

Настраиваем продажи конвейерного типа. Выстраиваем самую эффективную цепочку продаж, которая позволяет давать максимальный результат при минимальных вложениях.

2. Рост эффективности рекламы (ROI) от 30 до 300%.

Деньги, вложенные в рекламу, окупаются у наших клиентов с эффективностью в 30-300%.

3. Средний чек увеличивается в среднем на 30%.

Каждый покупатель в среднем оставляет в вашем бизнесе на 30 % больше денег.

4. Средняя маржинальность в бизнесе вырастает на 5-20%.

Увеличение маржинальности без потери в количестве продаж напрямую увеличивает прибыль бизнеса.

5. Создаем поток новых клиентов в бизнес.

Внедряем каналы привлечения клиентов. Встраиваем сбор контактов. Настраиваем систему работы с клиентской базой, которая позволяет реанимировать «временно ушедших» клиентов, а также увеличить количество повторных покупок.

6. Настраиваем работу с персоналом.

Выстроенная система найма персонала (поиск и отбор) приносит лучшие кадры с минимальными затратами денег и времени. Правильные регламенты позволяют организовать работу и быстро адаптировать новичков. Правильно настроенная система материальной и нематериальной мотивации позволяет без увеличения затрат на оплату труда повысить производительность работы сотрудников.

7. Настраиваем бизнес-процессы.

Прописываем основные бизнес-процессы, что высвобождает время руководителя и создает возможность для стратегического роста бизнеса. Теперь вы можете работать над бизнесом, а не в нем.

5 причин обратиться именно к нам:

1. Вы сами определяете характер нашей работы.

Мы можем работать, как в формате независимых рекомендаций, так и с полным погружением в процессы работы и принятия решений с ответственностью за результат.

2. Мы знаем, как справиться с противодействием сотрудников.

Саботаж со стороны персонала неизбежен, но мы знаем, как легче адаптировать сотрудников к переменам и не дать им свести все ваши усилия на нет.

3. Современные тенденции и персональный подход.

Мы используем современный бизнес-опыт уже успешно реализованных проектов. Затем лучшие решения мы адаптируем в разрезе тенденций вашей отрасли именно под вашу компанию.

4. Конкретные результаты уже в первый месяц.

Мы работаем на четкий измеримый результат, а не раздаем пустых обещаний об отсроченном эффекте, который невозможно измерить.

5. Этичность ведения дел.

Мы не торгуем секретами клиентов и гарантируем вам конфиденциальность вашей коммерческой деятельности.

Услуги/решения проблем компаний

1. Аудит/анализ предприятия

1. Подробный аудит вашего предприятия
2. Выявление эффективных и неэффективных точек бизнеса
3. Рекомендации по увеличению эффективности

Результат: усиление того, что уже работает и выявление того, что необходимо улучшить.

2. Продажи

1. Составление маркетинг плана компании
2. Составление плана рекламы
3. Поиск партнёров
4. Настройка отдела продаж по конвейерной структуре (LG/LC/AM)
5. Автоматизация отдела продаж
6. Книга продаж и скрипты продаж
7. Привлечение новых клиентов
8. Конвертация из посетителя в покупателя
9. Работа с существующими клиентами

Результат: безопасность и «антиувод» базы клиентов ключевыми сотрудниками отдела продаж, увеличение продаж в 1,5 - 2 - 3 раза.

3. Настройка интернет коммерции

1. Оптимизация сайта под увеличение продаж
2. Веб дизайн
3. Копирайтинг
4. SEO оптимизация сайта
5. Реклама в Google Adwords
6. Реклама в Facebook
7. Наращивание клиентской базы
8. Ведение клиентской базы в сервисах рассылок
9. Автоматизация системы продаж посредством э-майл маркетинга
10. Подключение CRM системы

Результат: поток новых клиентов в бизнес, автоматизация продаж посредством интернет, высвобождение времени, увеличение продаж посредством подключения нового канала продаж и новых методов ведения клиентов.

4. Персонал

1. Найм персонала
2. Система мотивации персонала
3. Обучение персонала и тренинги

Результат: слаженная система найма, экономия на мотивации сотрудников, экономия на обучении персонала за счёт правильного психологического подбора кадров, повышение эффективности сотрудников, увеличение продаж.

5.Расширение бизнеса

1. Построение франшизы вашего предприятия
2. Открытие новых филиалов

Результат: расширение бизнеса, повышение узнаваемости бренда, приток новых клиентов, стабильность бизнеса, «отстройка» от конкурентов, увеличение общего дохода от предприятия.

6.Бизнес тренинги

1. Специализированный тренинг под задачи компании
2. Навыки эффективной коммуникации в личных продажах
3. НЛП – «чтение» клиентов
4. НЛП в подборе и оценке персонала (прогнозирование личностных особенностей и поведения)
5. Групповой коучинг персонала для поднятия мотивации
6. Управление персоналом в стиле «Коучинг»
7. Тренинг командообразования для персонала
8. Обучение увеличению эффективности персонала без отрыва от производства
9. Мероприятия по внедрению изменений в компании

Результат: приобретение необходимых навыков и компетенций у сотрудников для повышения эффективности бизнеса.

7.Автоматизация и расширение бизнеса

1. Составление долгосрочного стратегического плана роста компании
2. Прописание структуры предприятия
3. Автоматизация бизнес процессов
4. Подготовка компании к продаже франшизы

Результат: высвобождение время собственника, увеличение капитализации.

8.Коучинг личной эффективности руководителя

1. Работа с личными целями
2. Работа с бизнес целями
3. Работа по управлению состояниями руководителя
4. Проработка преград к достижению целей
5. Работа с тайм-менеджментом
6. Работа со специфическими заказами

Результат: повышение общей личной эффективности руководителя, повышение работоспособности, эффективное управление собой и бизнесом.

Цены

1. Час работы стоит 75 евро
2. Тренинг день 1000 евро (6-8 часов)
3. Тренинг пол дня (3-4 часа) 500 евро

4. Проектная работа осуществляется по договорённости. Делается аудит-анализ текущей ситуации предприятия, планируется объем необходимых работ и оцениваем исходя от стандартного часа работы.

Варианты оценки работы:

1. Деятельность проекта, измеряемая в часах
2. Деятельность по прейскуранту цен за единицу производимых работ
3. Комбинированный подход – пункты 1 и 2 вместе

Примечания

- Найм сторонних специалистов (веб дизайн; smm-маркетинг; изготовление и доработка сайтов; SEO-оптимизация сайта; реклама; дизайн; специальное программирование и так далее) оплачивается клиентом по предоставлению счёта
- Бюджет на рекламу оплачивается собственником бизнеса - клиентом

Как мы работаем

1. Делается анализ текущей ситуации компании: аудит стратегического маркетинга; аудит ключевых бизнес процессов; аудит рекламы; аудит продаж и так далее.
 2. Делается отчет по проделанному анализу.
 3. Составляется комплексный план работ по увеличению эффективности бизнеса.
 4. Оценивается объём работ с точки зрения времени и действий.
 5. Выставляется коммерческое предложение для компании.
 6. Подписываем договор.
 7. Приступаем к работе.
- Работа-консалтинг включает в себя – проведение анализа бизнеса; составление общего плана работ; информирование клиента о том, что и как необходимо сделать для роста компании; обучение персонала и руководителя; изготовление разного рода вспомогательной документации (речёвки, скрипты продаж, отчёты, чек-листы и т.д.); написание рекламных текстов; постановка рекламы в интернете; осуществление технических работ (изготовление и доработка сайтов и т.д.); коучинг сессии с персоналом и руководителем бизнеса.

Пройдите бесплатный аудит/анализ ключевых бизнес процессов вашей компании и получите ценовое предложение – план работ для увеличения прибыли в своём бизнесе уже сейчас!

System Sales | Consulting Group