

Игорь Манн

Прибавить  
оборотов!

# Контакты

mann@SilaUma.ru

Игорь Манн [Портфолио](#) [Выступления](#) [Блог](#)

## Игорь Манн

### Маркетер

Маркетолог — это теоретик.  
Маркетер — практик.  
Я маркетер с 1993 года  
и интернет-маркетер с 2009.

### Консультант

Консультирую с 1989 года.  
У меня редкое сочетание теории  
и практики.  
Преподаю [СУХ](#) и [ВАВТ](#).  
Кандидат наук.

### Спикер

У меня 12 программы открытых тренингов и три корпоративных  
программы. Таких больше не читает никто.

### Автор



[www.igor-mann.ru](http://www.igor-mann.ru)



@mannketing



3 197  
твиты

36  
читает

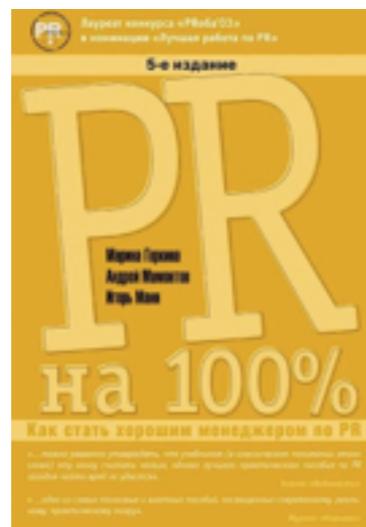
10 391  
читатели

...



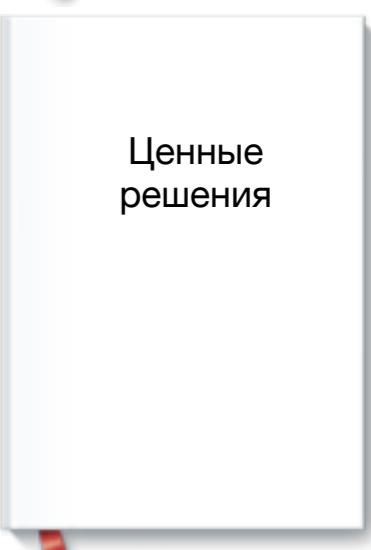
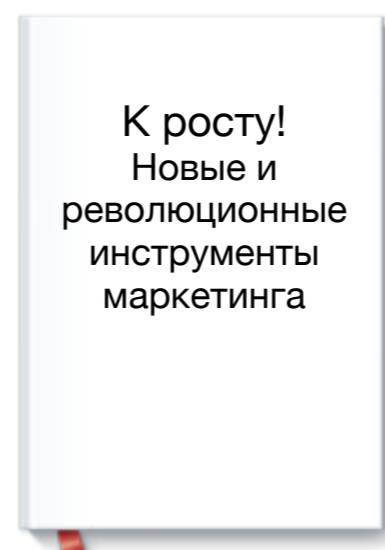
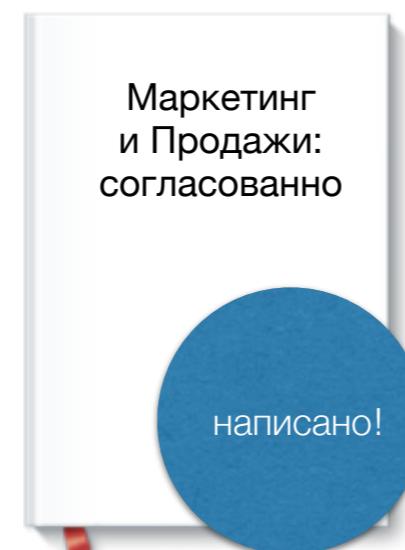
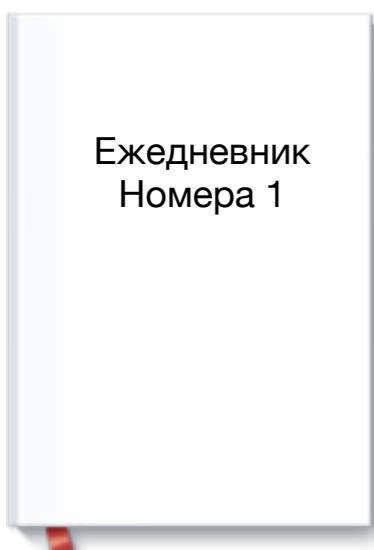
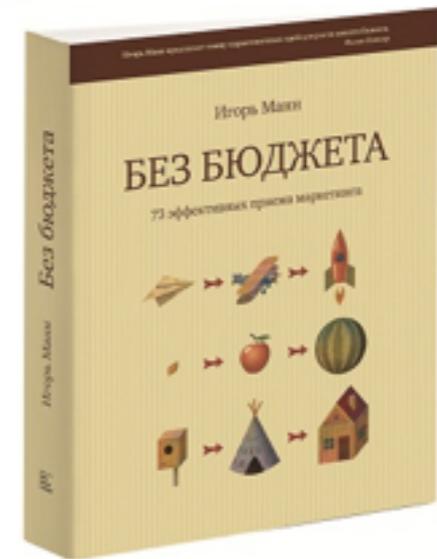
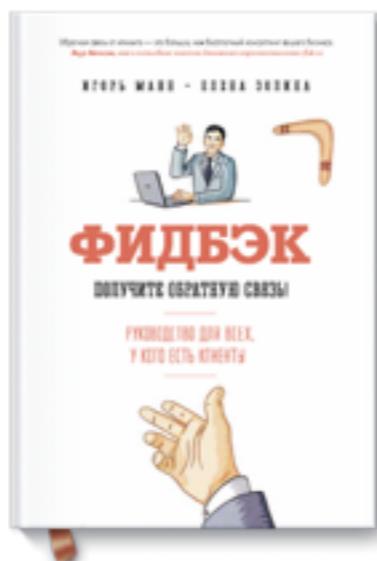
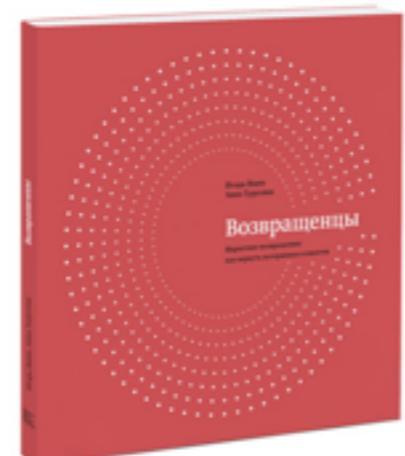
...

# Неполное собрание сочинений



47 МАРКЕТИНГОВЫХ СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ – СИСТЕМНО, БЫСТРО И БЕЗ БЮДЖЕТА

05



## Прибавить оборотов

[ГЛАВНАЯ](#) > [КНИГИ](#) > ПРИБАВИТЬ ОБОРОТОВ

**Вы хотите увеличить свою прибыль, но не знаете как? Думаете, сделали для увеличения прибыли всё, что могли? А пробовали ли вы использовать для этого... маркетинг?**

Игорь Манн  
Анна Турусина

Именно маркетинг поможет вам значительно прибавить оборотов, то есть увеличить прибыль – и чтобы узнать как, вам нужно изучить эту книгу. Теперь вы будете знать, что делать, чтобы оторваться от конкурентов... или просто зарабатывать намного больше. Игорь Манн и Анна Турусина готовы поделиться с вами всем, что знают и делают сами – в своих бизнесах и для своих клиентов. До эффективного маркетинга – всего сорок семь проверенных практических шагов.

Читайте. Применяйте. Будьте первыми.

### Почему стоит купить эту книгу?

- Вы обнаружите немаленький ресурс увеличения прибыли, о котором раньше не догадывались.
- У Вас в распоряжении окажется целых 47 способов повышения оборота.
- Вы сделаете это одним из первых – а значит, получите конкурентное преимущество.
- Получите в свое распоряжение работающую систему ПРУВ (Привлечение, Работа, Удержание, Возвращение) для эффективного взаимодействия с вашими покупателями.
- Вы заочно поучаствуете в семинаре ведущего российского маркетера – и наверняка, вдохновившись находками, придумаете еще несколько способов увеличения оборотов.

47 МАРКЕТИНГОВЫХ  
СПОСОБОВ  
УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ –  
СИСТЕМНО, БЫСТРО  
И БЕЗ БЮДЖЕТА

Книга  
05

[Читать фрагмент](#)

Книгу можно читать с помощью



Смартфона



Эл. книги



Планшета Компьютера

2000 ₽

[В КОРЗИНУ](#)



ROBO

Уже купили книгу?  
[Активируйте push-письма](#)

# Семинар в Казани

- 24 октября (суббота) 2015 г.
- «Всего 15 дней: как улучшить маркетинг в компании всего за 3 недели»
- это бомба!
- Организатор: First Key
- 8 919 629 92 52 Рамиль

(c) Игорь Манн, 2009

Как компания может  
увеличить оборот с  
помощью маркетинга?

**Давайте посмотрим**

удержать клиентов

больше клиентов

снизить цены

увеличить ассортимент

поднять цены

изменить мотивацию продавцов

улучшить точки  
контакта

нанять новых продавцов

дать больше рекламы

работать больше

начать продавать через Интернет

вернуть Клиентов

увеличить эффективность работы каналов продаж

увеличить эффективность коммуникаций

Что предлагается  
чаще всего?

удержать клиентов

больше клиентов

**СНИЗИТЬ ЦЕНЫ**

увеличить ассортимент

поднять цены

изменить мотивацию продавцов

улучшить точки  
контакта

нанять новых продавцов

**дать больше рекламы**

**работать больше**

начать продавать через Интернет

вернуть Клиентов

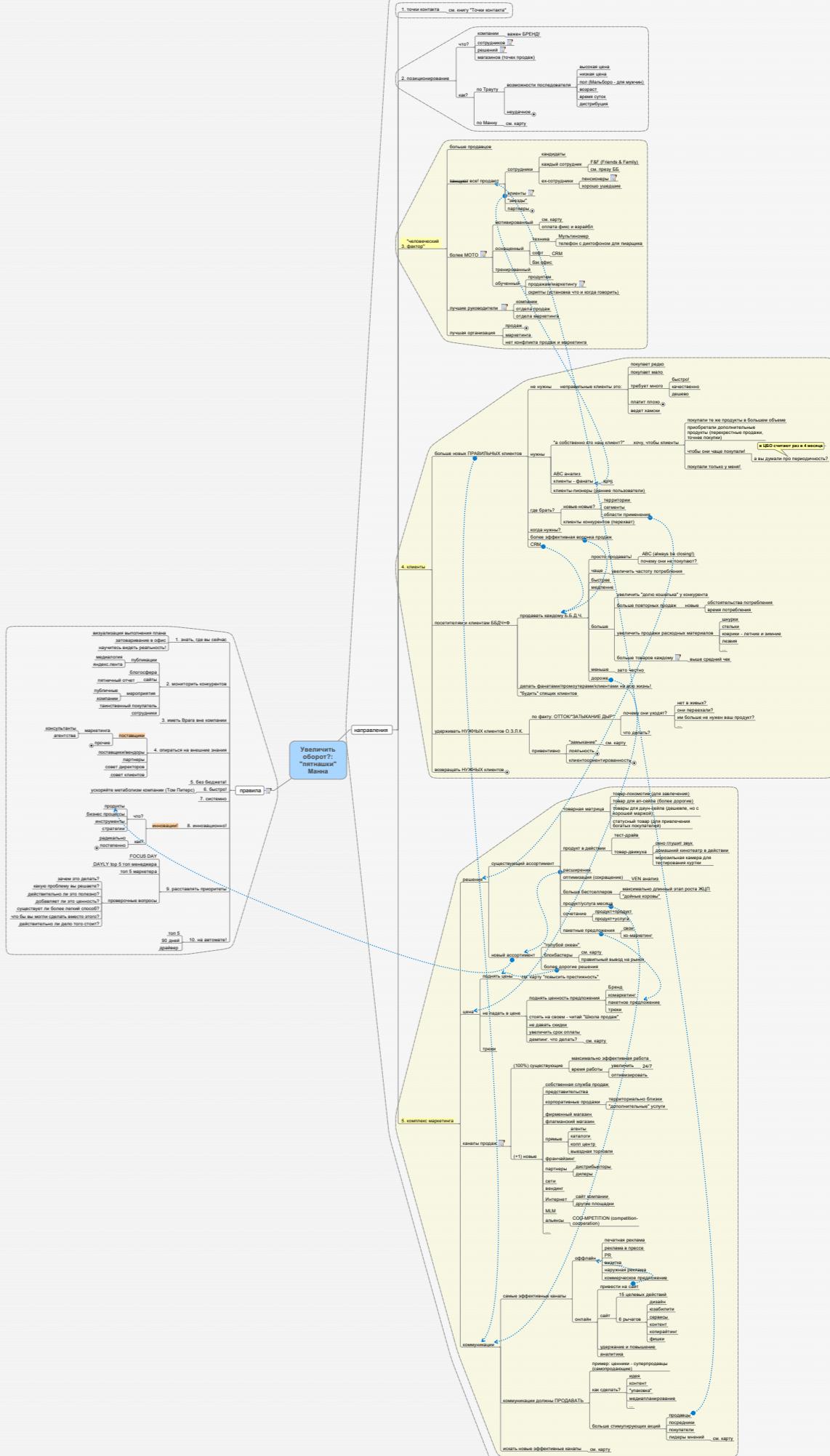
увеличить эффективность работы каналов продаж

увеличить эффективность коммуникаций

# 8 идей Филипа Котлера



Всё просто,  
коллеги -  
работаем по  
системе:



Что можно и что  
нужно делать?  
(система)

# Схема работы

## 5-10-47

Только **5** направлений  
«Что делать»

1

**точки контакта**

2

**позиционирование**

3

**человеческий фактор**

4

**клиенты**

5

**комплекс маркетинга**

Всего **47** действий  
«Что делать»

## ТОЧКИ КОНТАКТА

1

2

3

9

## ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

## ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ ФАКТОР

больше продавцов | каждый МОТО продает каждый | лучшие руководители

правильный маркетинг | правильные продажи | нет конфликта

10

29

## КЛИЕНТЫ (ПРУВ)

все элементы | кто целевой клиент? | увольте ненецелевых | онлайн и офлайн | конверсия!

классика, новые и революционные | эффективные сообщения | матрица инструментов

нАВыроСт | перехват | ББДЧ | CRM | воронка продаж | «побудка» | клиентов |

клиент на всю жизнь | анти-отток | лояльность | замыкание | клиентомания | возвращенцы |

30

47

## КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГА (4Р)

анализ | ЖЦП | сокращение | лонгSELLер | решение | месяца | пакеты | блокбастеры

решение в действии | ко-маркетинг | голубые океаны | расширение линейки |

продавать дороже | правильные скидки | нет демпингу! |

все возможные каналы | каждый 100% | эффективные каналы | продаем! | искать новые

Всего **10** правил  
«как сделать»

1

знаем, где сейчас

7

системно

2

МОНИТОРИМ КОНКУРЕНТОВ

3

есть Враг

8

инновационно

4

учимся

9

приоритеты

5

без бюджета

10

на автомате

6

быстро!

**Начнем с правил**

1

знаем, где сейчас

7

системно

2

МОНИТОРИМ КОНКУРЕНТОВ

3

есть Враг

8

инновационно

4

учимся

9

приоритеты

5

без бюджета

10

на автомате

6

быстро!

I

знаем, где сейчас

# Реально оцениваем ситуацию и себя:

1. SWOT
2. силы Портера
3. PESTLE

**SWOT**

**S - сильные стороны**

**W - слабые стороны**

**O - возможности**

**T - угрозы**

# Модель Портера

покупатели

поставщики

внутриотраслевая  
конкуренция

диверсификация

заменители

**PESTE**

**P - политические**

**E - экономические**

**S - социальные**

**T - технологические**

**E - экология**

**L - законы**

2

**МОНИТОРИМ КОНКУРЕНТОВ**

# Читай книгу:



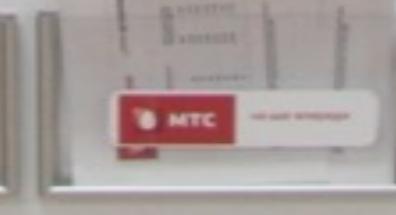
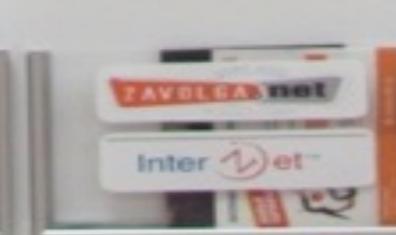


## БУДЬ В КУРСЕ.....

ДомоЛинк ← Выгодный ИПС  
Выгодный Neo

ТТК → Здравствуй школа

Тензор → Интернет на стабильной  
скорости по стаб. цене



Пока  
18-21

Часы  
17-18

Состоит  
16-17  
Образец  
Лекция-2  
Без звуков

3

есть Враг

Мой (наш) враг №1 это - ...

# KOMATSU



# CATERPILLAR®

4

УЧИМСЯ

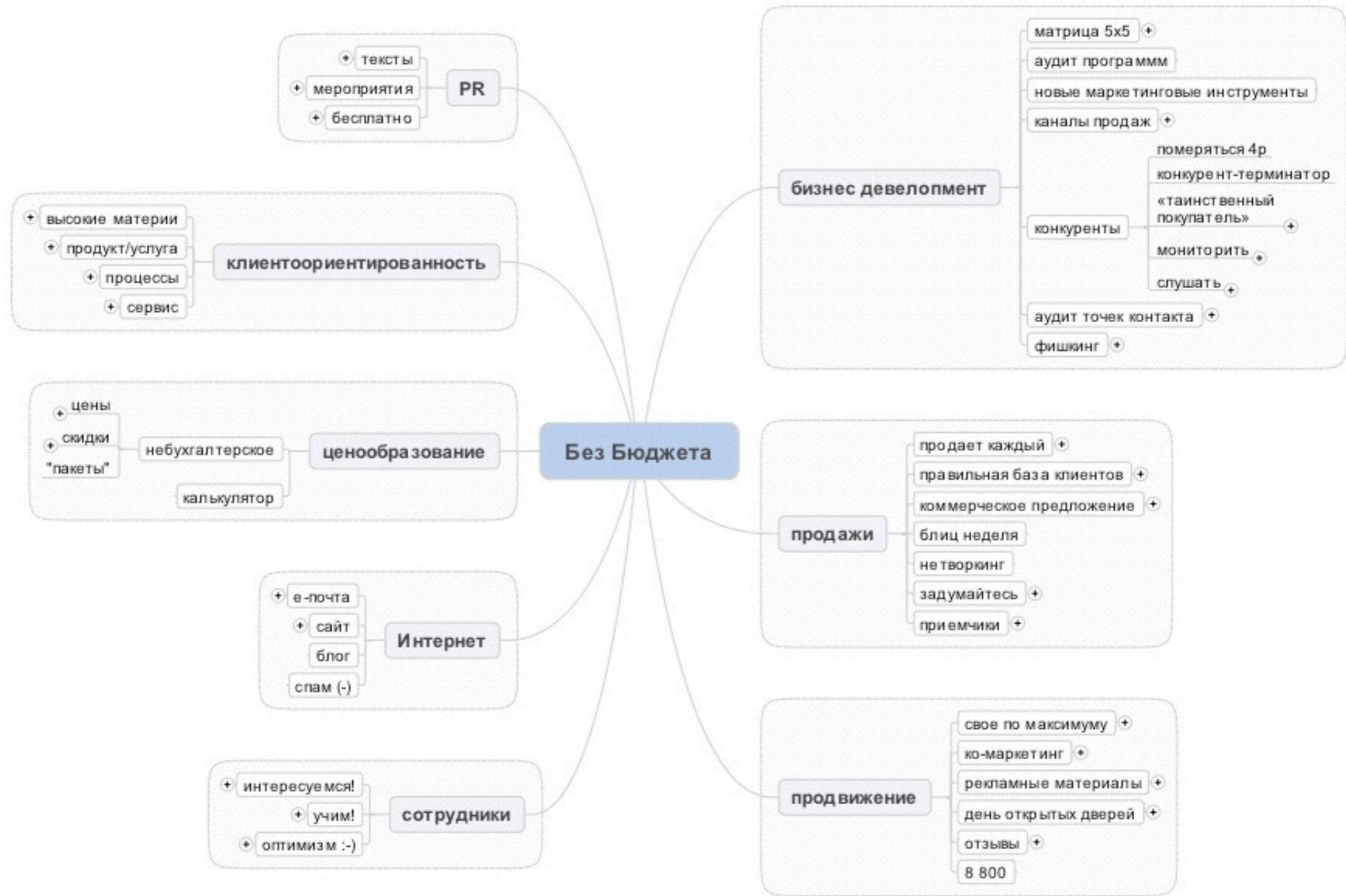
# Опираясь на внешние знания



5

без бюджета





**РЕЗВОСТЬ  
НОРМА  
ЖИЗНИ**

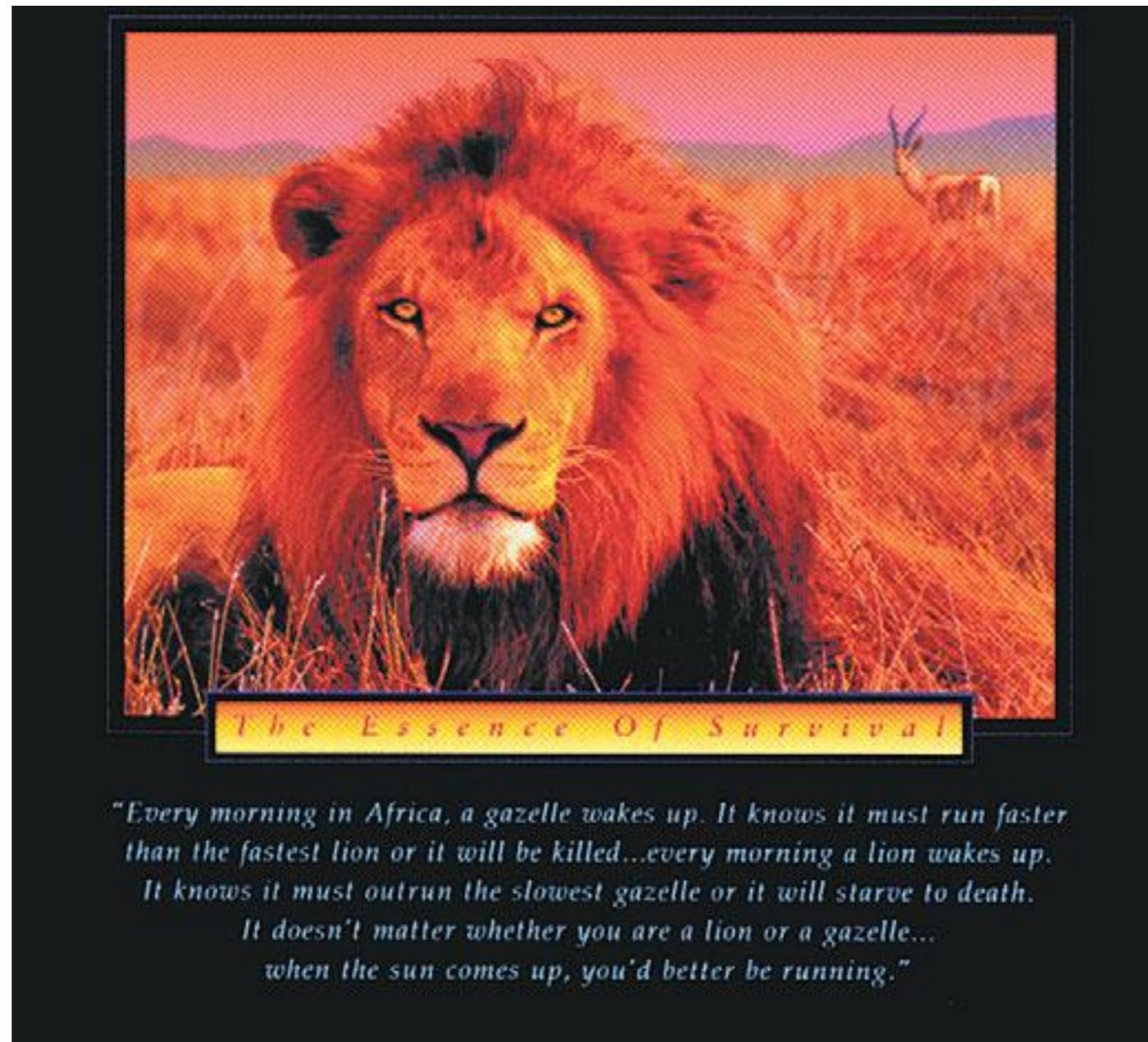
6

быстро!

# Time is money



# «...когда солнце встает, вам лучше уже бежать!»



# Умеем же быстро работать!

ПЛОЩАДЬ „НАДЕЖДЫ“  
СПРОЕКТИРОВАНА, ПОСТРОЕНА  
И ОТКРЫТА  
2 СЕНТЯБРЯ 2002 ГОДА

# Совет на миллион:

сделайте быстрее других.

7

системно

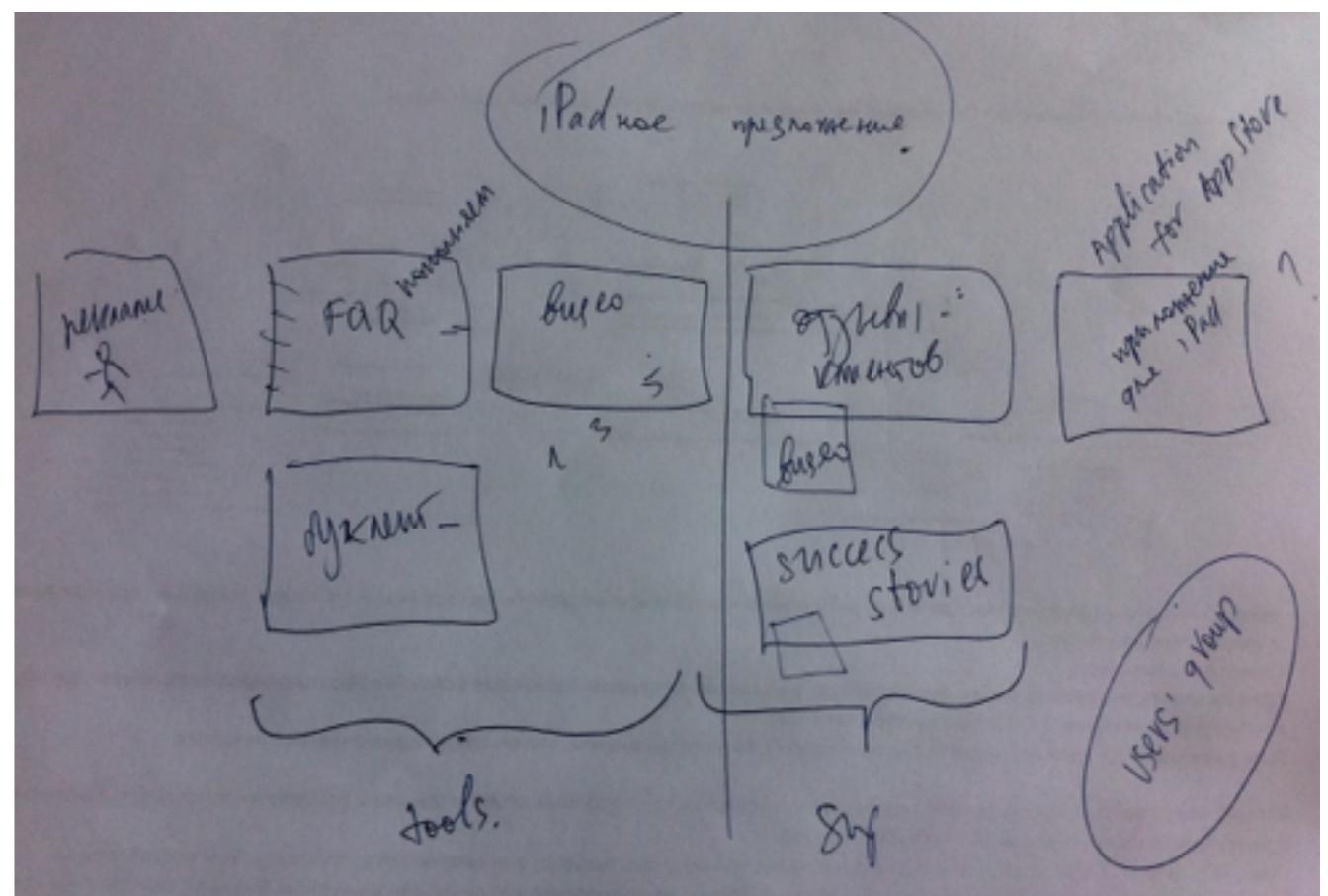
# APIC

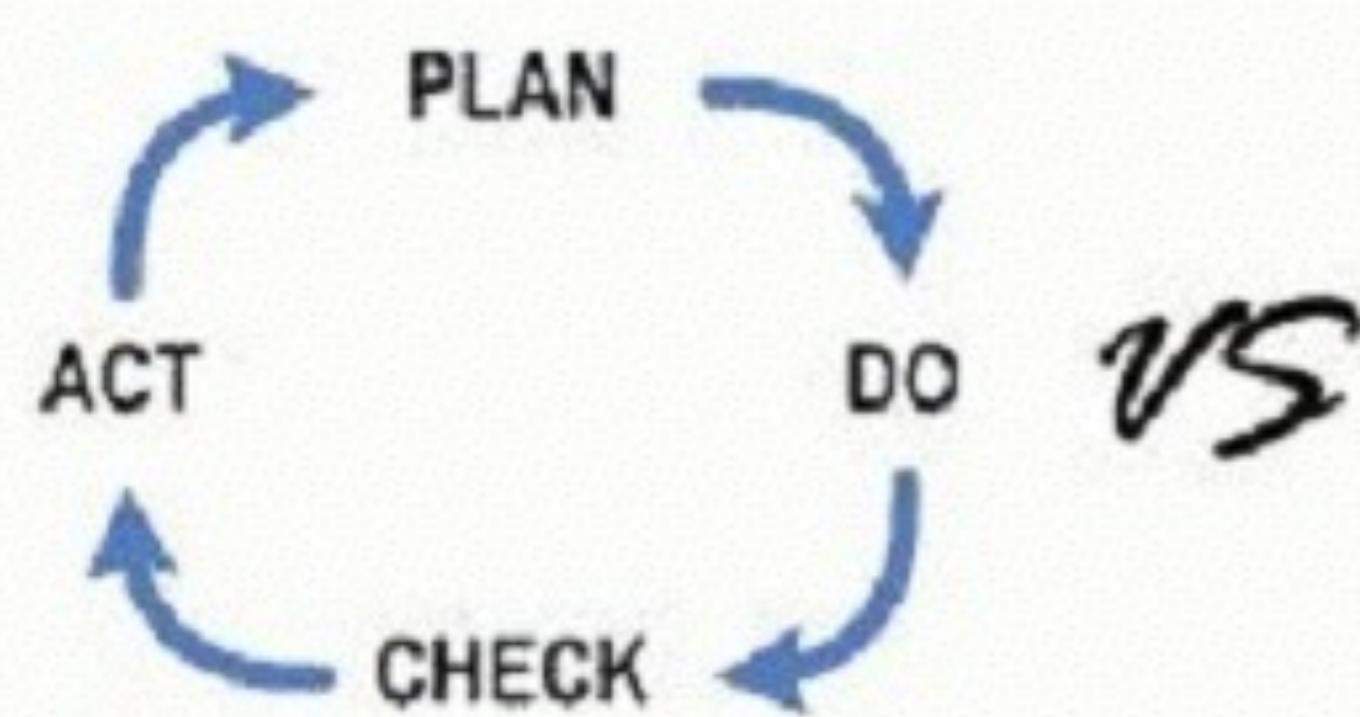
## А: анализ

# Р: планирование

# 1: исполнение

# С: контроль





vs



Всё система.

Маркетинг - система.

Каждый элемент - система.

Мыслите системно.

Действуйте системно.

8

инновационно

инновационно/вау

как можно работать?

больше  
дешевле  
быстрее  
качественнее  
...

**Думайте не как все.**

**Действуйте не как все.**

**Будут результаты -  
как ни у кого.**

9

**приоритеты**

**First things first**

**Сначала самое главное**

10

на автомате

# Помогают работать «на автомате»:



Топ 5

Еженедельный отчет «в картинках»

90 дней

# С чего вы начнете?

- I      **точки контакта**
- II      **позиционирование**
- III      **человеческий фактор**
- IV      **клиенты**
- V      **комплекс маркетинга**

I

точки контакта

I

II

позиционирование

2

3

больше продавцов

4

продает каждый

SME

5

каждый сотрудник МОТО

6

лучшие руководители

7

правильный маркетинг

8

правильные продажи

9

нет конфликта маркетинг-продажи

# клиенты (Привлечение)

10

все элементы

11

кто целевой клиент?

12

увольте нецелевых

13

онлайн и офлайн

14

классические, новые и революционные

15

эффективные сообщения

16

матрица инструментов

17

конверсия!

18

нАВыроСт

19

перехват

# Работа

20

ББДЧ

21

воронка продаж

22

CRM

23

«побудка» клиентов

# Удержание/Возвращение

24

клиент на всю жизнь

25

анти-отток

26

замыкание

27

лояльность

28

клиентомания

29

возвращенцы

# комплекс маркетинга

сейчас

products

новые

30

анализ ЖЦП

31

сокращение

32

лонгселлер

33

решение месяца

34

пакеты

35

ко-маркетинг

36

решение в действии

37

голубые океаны

38

блокбастеры

39

расширение линейки

prices

40

продавать дороже

41

демпинг!

places

43

все возможные

44

на 100%

promotion

45

эффективные каналы

46

продаем!

47

искать новые

Всё.

Почти всё.

## Прибавить оборотов

[ГЛАВНАЯ](#) > [КНИГИ](#) > ПРИБАВИТЬ ОБОРОТОВ

**Вы хотите увеличить свою прибыль, но не знаете как? Думаете, сделали для увеличения прибыли всё, что могли? А пробовали ли вы использовать для этого... маркетинг?**

Игорь Манн  
Анна Турусина

Именно маркетинг поможет вам значительно прибавить оборотов, то есть увеличить прибыль – и чтобы узнать как, вам нужно изучить эту книгу. Теперь вы будете знать, что делать, чтобы оторваться от конкурентов... или просто зарабатывать намного больше. Игорь Манн и Анна Турусина готовы поделиться с вами всем, что знают и делают сами – в своих бизнесах и для своих клиентов. До эффективного маркетинга – всего сорок семь проверенных практических шагов.

Читайте. Применяйте. Будьте первыми.

### Почему стоит купить эту книгу?

- Вы обнаружите немаленький ресурс увеличения прибыли, о котором раньше не догадывались.
- У Вас в распоряжении окажется целых 47 способов повышения оборота.
- Вы сделаете это одним из первых – а значит, получите конкурентное преимущество.
- Получите в свое распоряжение работающую систему ПРУВ (Привлечение, Работа, Удержание, Возвращение) для эффективного взаимодействия с вашими покупателями.
- Вы заочно поучаствуете в семинаре ведущего российского маркетера – и наверняка, вдохновившись находками, придумаете еще несколько способов увеличения оборотов.

47 МАРКЕТИНГОВЫХ  
СПОСОБОВ  
УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ –  
СИСТЕМНО, БЫСТРО  
И БЕЗ БЮДЖЕТА

Книга  
05

[Читать фрагмент](#)

Книгу можно читать с помощью



Смартфона



Эл. книги



Планшета Компьютера

2000 ₽

[В КОРЗИНУ](#)



ROBO

Уже купили книгу?  
[Активируйте push-письма](#)

взять и Сделать