

Кризисы в России уже случались. Анализ полезного опыта прошлого позволяет констатировать нам многие вещи:

- Кризис на каждого действует по-разному. Кого-то он уберет с рынка, а некоторых закалит и поменяет.
- Кризис закончится.
- Чтобы пережить кризис нужны быстрые меры.





5 этапов, которые помогут пережить кризис

- Аудит маркетинговых целей.
- Аудит программ
- Аудит инструментов.
- Аудит бюджетов.
- Аудит команды.



Аудит маркетинговых целей

Сейчас приоритеты должны меняться и быстро:

- удержание клиентов; (пост клиентское обслуживание) повышение лояльности клиентов;
- получение максимальной доли клиентов- инвесторов; поиск новых клиентов (акции и предложения для клиентов, нестандартные решения по рассрочке)

Сейчас самое время купить **CRM** и запустить **программу лояльности** или доработать ee.



Аудит программ

Мы предлагаем выбирать инструменты, побуждающие клиента сделать именно эти действия:

- Совершить покупку здесь и сейчас
- К скорейшей последующей покупке нашего объекта или услуги
- К повторному обращению для покупки объекта или услуги под нашим брендом



Аудит инструментов

Наступает время нестандартных и мало затратных инструментов.

- **Мы подготовили программу территории** для того, чтобы привлекать покупателей на конкретную территорию.
- Начали готовить специалистов Универсалов-консультантов по инвестициям.



Аудит бюджетов

- Оптимизация бюджета.
- бесплатный сыр только в мышеловке
- поток клиентов



Аудит команды

- Оставляйте самое важное и ценное.
- Один сотрудник должен работать за двоих
- Создание новых, креативных, молодых одним словом универсальных специалистов.



В итоге мы имеем в условиях кризиса:

- Самых лучших Специалистов представленных на рынке.
- Понижение бюджета.
- Понижение себестоимости предоставляемых услуг



Агент – это Консультант.

- Универсал
- Имеющий специальное образование
- Обладающий массой знаний



