

**"Этапы  
масштабирования  
посуточного бизнеса и  
техники работы с  
корпоративными  
клиентами«**

**Прасолов Александр**

# Обо мне

- **Консалтинговой группа "БиZСезон«** управляющий партнёр, консультант-переговорщик
- **Эксперт по маркетингу в сфере продажи услуг.**
- **Автор тренингов по маркетингу и развитию коммуникативных навыков.**



**@alexpro48**

## **Кому нужна презентация?**

- **Телефон +7 905 043 38 88**
- **[vk.com/alexpro48](https://vk.com/alexpro48)**
- **Telegram @alexpro48**

# Где взять ресурсы?

- **Большинство бизнес моделей несовершенно**
- **Долгий путь к мечте**
- **Выгорание**
- **Определение Целевой аудитории**
- **Выбор бизнес модели**
- **Увеличение финансового потока**
- **Создание избытка ресурсов**

## **Этап подготовки (3-7)**

- **Делаем анализ объектов**
- **Замеряем показатели**
- **Сильные стороны**
- **Где теряем клиентов?**
- **Тонкие места, точки кипения**
- **Выводим критерии**
- **Ресурсы**

## **Этап упаковки (10+)**

- **Описание бизнес процессов**
- **Регламенты и взаимодействие**
- **Персонал и агенты**
- **База знаний компании**
- **Удалённые точки контакта**
- **Стандарты рекламы, рекламные материалы**
- **Стандарты обслуживания**
- **Корпоративные продажи**

# **Start-up**

- **Белые пятна на карте города**
- **Выбор объектов**
- **База собственников**
- **Оценка по критериям**
- **Подготовка объектов**
- **Запуск рекламы**
- **Рассылка клиентам**

# **Ставим на поток**

- **Работа над ошибками**
- **Сокращение издержек**
- **База клиентов**
- **Мобильная команда развития**
- **Работа над продажами, up-sale**
- **Развёрнутая линейка предложений**
- **Партнёрские программы**
- **Программы лояльности**
- **Корпоративный портал**



# Работа с корпоративным сегментом

- **Где их найти?**
  - те кто приезжал
  - знакомые и друзья
  - коллеги, чаты
  - справочники и сайты
  - ассоциации. ТПП, администрация
  - бизнес мероприятия и конференции
  - визитки и реклама

# Работа с корпоративным сегментом

- **Инструменты**

- портфолио
- коммерческие предложения
- бланк расчёта стоимости
- договор оказания услуг
- линейка услуг
- скрипты и регламенты продаж
- бланки отзывов

# Работа с корпоративным сегментом

- **Типология клиентов**

- промышленные предприятия
- торговые компании, склады
- медицинские центры
- учебные центры и ВУЗы
- воинские части
- банки

**И ещё...**

- ТПП, ассоциации, администрация
- фестивали, выставки, конференции

# Работа с корпоративным сегментом

- **Виды взаимодействия**
  - размещение командированных
  - работа по агентскому договору
  - работа по иногородним заявкам
  - работа по тендерам
  - размещение участников
  - масштабные проекты

## **Кому нужна презентация?**

- **Телефон +7 905 043 38 88**
- **[vk.com/alexpro48](https://vk.com/alexpro48)**
- **Telegram [@alexpro48](https://t.me/alexpro48)**

**Какие у вас  
есть  
вопросы?**