

Kaip padidinti savo rinkodaros efektyvumą ir pritraukti daugiau klientų nedidinant rinkodaros biudžeto

Nerius Jasinavičius

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Nerius Jasinavičius

Dauguma smulkaus ir vidutinio verslo vadovų-savininkų patiria daug streso valdydami savo verslus ir sprenddami kasdieninius verslo iššūkius, o verslo rezultatai jų nedžiugina. Verslo valdymo įgūdžių programa „Nuo Amato prie Verslo“ suteikia tokiems vadovams reikalingas žinias, įrankius, struktūras verslo sisteminiui ir valdymui. Kad Jūsų verslas taptų pinigų ir pasitenkinimo šaltiniu bei suteiktų galimybę daryti tai, kas Jums patinka.



„Nuo Amato prie Verslo“ autorius
 NeriusJ, Nerius@toc.lt

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Smulkaus verslo savininkų situacija

- Tik 1 iš 10 verslų išgyvena daugiau nei 5 metus
- Net 1 iš 3 verslininkų pasireiškia depresijos simptomai
- Daugiau nei 50% verslininkų per pastaruosius 3 metus atostogavo trumpiau nei 2 savaites

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Verslo tikslas ir būtinos sąlygos

TIKSLAS:

Uždirbti pinigų dabar ir ateityje

Būtinos sąlygos:

Patenkinti darbuotojai

Patenkinta aplinka (Klientai, Tiekėjai, Visuomenė)

Verslininko pasitenkinimas

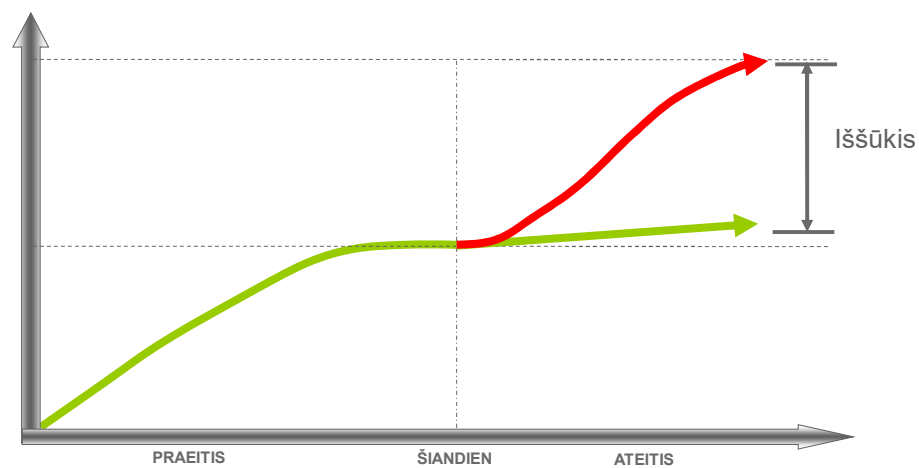
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Investuoto kapitalo grąža

$$ROI = \frac{T - OE}{I}$$

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Ar jūsų įmonė išlaiko pardavimų ir pelno augimo tempą ?



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Kodėl kažką reikia keisti?

- Planavote didesnius pardavimus nei pavyksta pasiekti
- Pardavimai auga lėčiau nei išlaidos
- Senieji pardavimų ir rinkodaros būdai neveikia taip efektyviai kaip anksčiau



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Mes turime problemą – kaip parduoti daugiau?



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Kam patinka pardavinėti?

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Požiūris į pardavėjus

Kompanijos HubSpot atlikta apklausa parodė, kad net 97% respondentų nepasitiki pardavėjais

Žmonėms (t.y. mums) nepatinka, kai jaučiame, kad mums bando kažką parduoti



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Požiūris į pardavėjus

- Pardavėjai siekia savo tikslų
- Pardavėjai nori pasiimti mūsų pinigus ir nieko (gero) už tai neduoti
- Pardavėjai naudoja negarbingus triukus ir būdus mumis manipuliuoti (apgauti)
- Spaudimas pirkti tai, ko mums nereikia



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Reakcija į pardavėjus

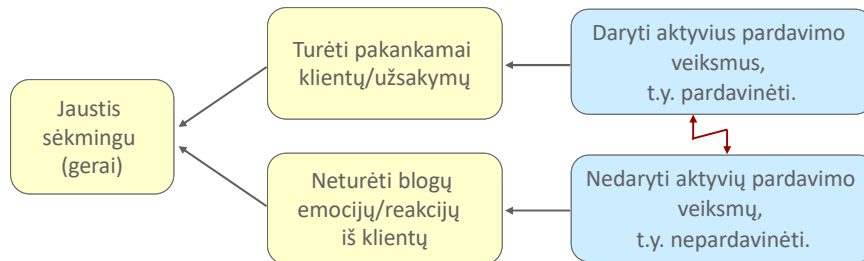


to me ▼

Get the FUCK OUT OF MY INBOX

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Problemytė...



- Dauguma amatininkų, vadovų, verslininkų vengia aktyvių pardavimų, ir tikisi pritraukti klientus netiesiogiai (rekomendacijos, „patys susiras“, rinkodara)
- Tačiau netiesioginio pardavimo priemonės nepritraukia pakankamai klientų

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Pardavimų rezultatai – kaip loterija



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

O... Bet... Tačiau...

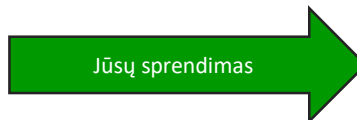
Ar galite prisiminti atvejį, kai jūs ne tik likote patenkinti pardavėju, bet ir drąsiai jį rekomendavote savo draugams ir artimiesiems?



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Vieša paslaptis

Klientai nenori pirkti!
Jie nori išspręsti savo problemą.



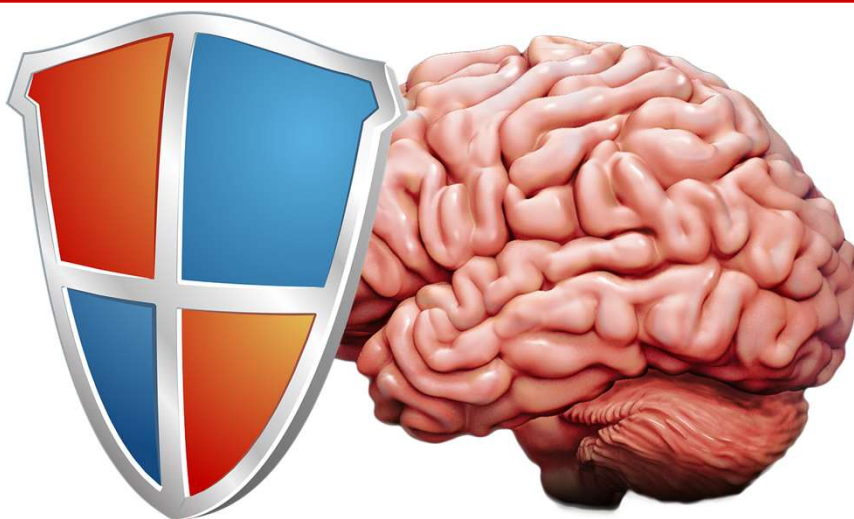
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt



Mes tą ir
darome!

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Mūsų smegenys saugosi



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Pakvieskite klientą tapti
pasakojimo (istorijos) dalimi

Kiekviena įdomi istorija turi

Herojus



Mokytojas



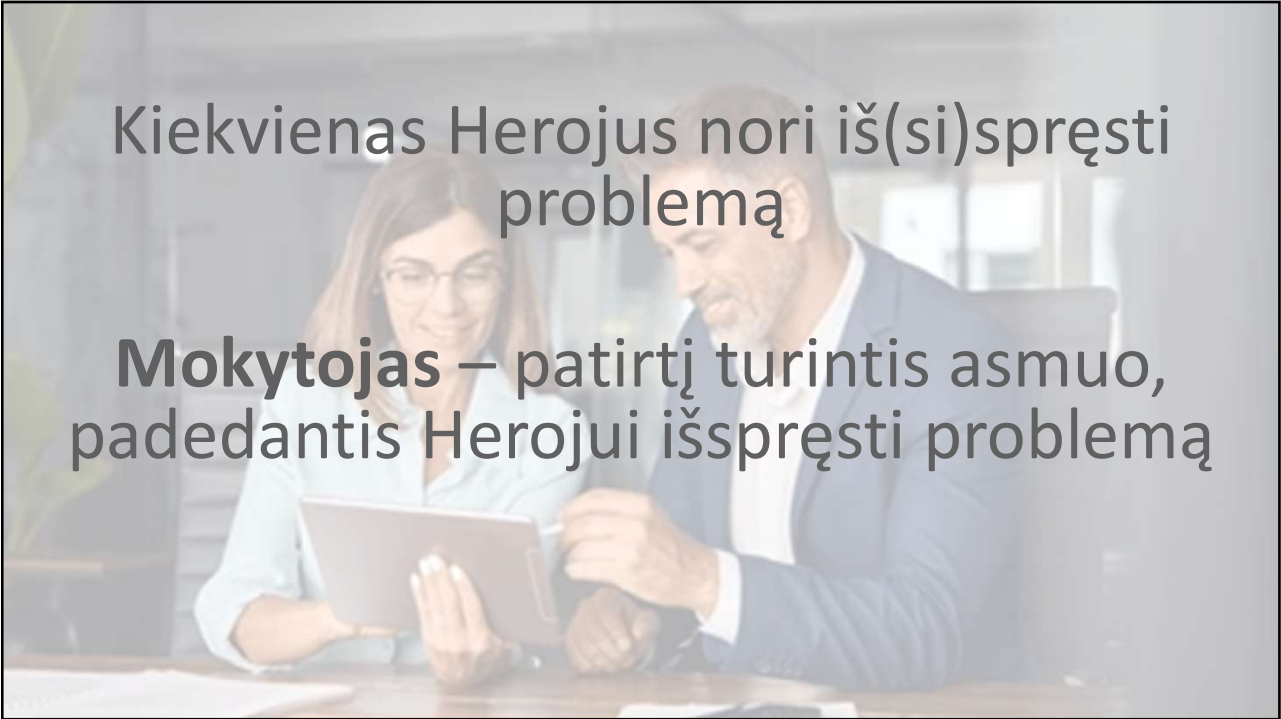
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Klientai neieško kito
herojaus.
Jiems reikia „Mokytojo“

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

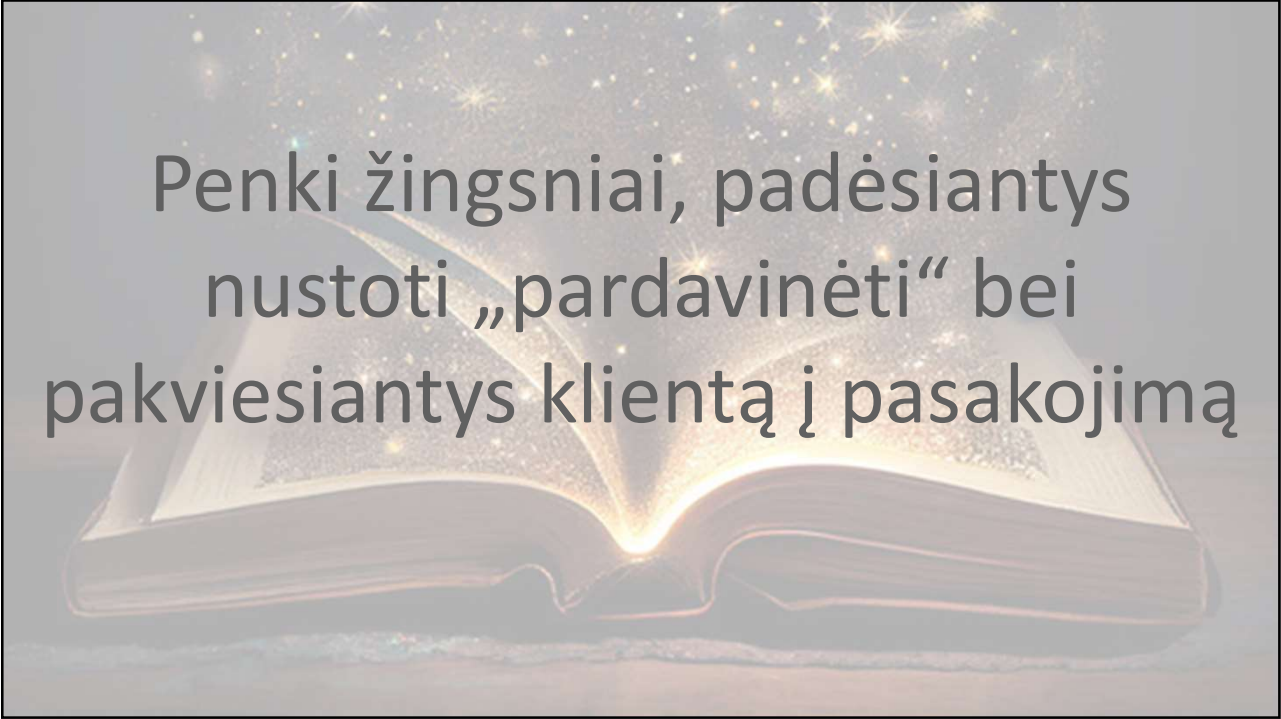


Jei norite parduoti daugiau,
būkite **Mokytoju** kliento
istorijoje

A woman with glasses and a man in a suit are sitting at a desk, looking at a tablet together. The woman is holding the tablet, and the man is pointing at the screen. They appear to be in a professional or educational setting.

Kiekvienas Herojus nori iš(si)spręsti problemą

Mokytojas – patirtį turintis asmuo, padedantis Herojui išspręsti problemą

An open book is shown with a bright light emanating from its center. The light spreads out, creating a magical effect with many small, glowing sparks or stars floating in the air above the book. The book is resting on a dark surface.

Penki žingsniai, padėsiantys nustoti „pardavinėti“ bei pakviesiantys klientą į pasakojimą

1. Pradėkite nuo kliento problemos



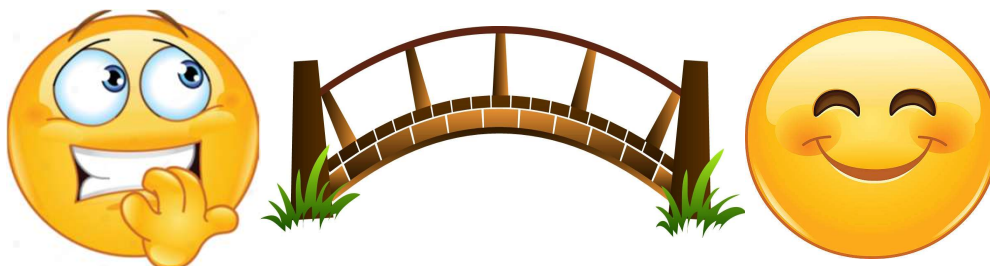
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

2. Parodykite savo produktą kaip problemos sprendimą



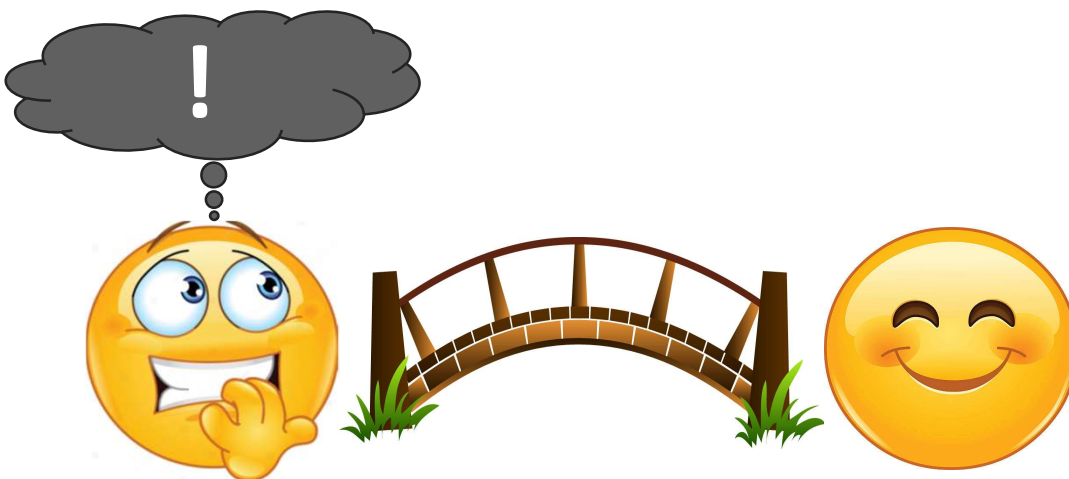
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

3. Duokite klientui veiksmų planą (ką jam daryti?)



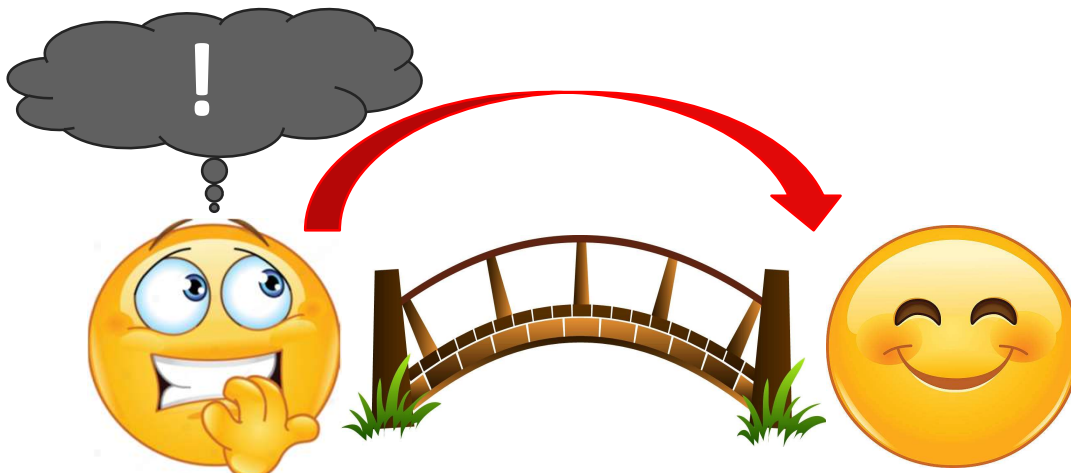
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

4. Parodykite problemos pasekmes



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

5. Pakvieskite klientą VEIKTI!

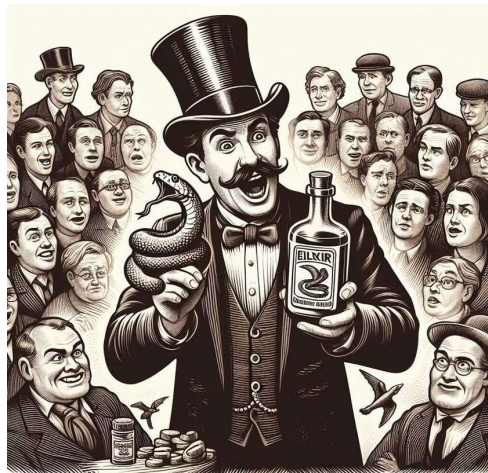


www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt



Ar jūsų rinkodarinė žinutė yra aiški?

Daugeliui žmonių reikia reguliariai gauti įvairių mineralų, angliavandenių ir kitokių maistinių medžiagų. Tai mes imame įvairiausios formos tas medžiagas, jas apdorojame termiškai ir fiziškai bei pateikiame klientams patrauklia forma.



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Ar jūsų rinkodarinė žinutė yra aiški?

Išalkote ?
Trūksta energijos ?
Dienos pietūs. Skaniai, greitai, iš
ekologiškų produktų.



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Prisistatymo sakiny

- Susideda iš 3 dalių:
 - Su kokia problema ar iššūkiu susiduria jūsų tiksliniai klientai?
 - Ką jūs siūlote, koks jūsų sprendimas?
 - Kokie jūsų sprendimo rezultatai? Kokia nauda klientui?
- Turi atsakyti į klausimą „kuo jūs užsiimate?“
- Gali būti naudojamas visoje jūsų komunikacijoje

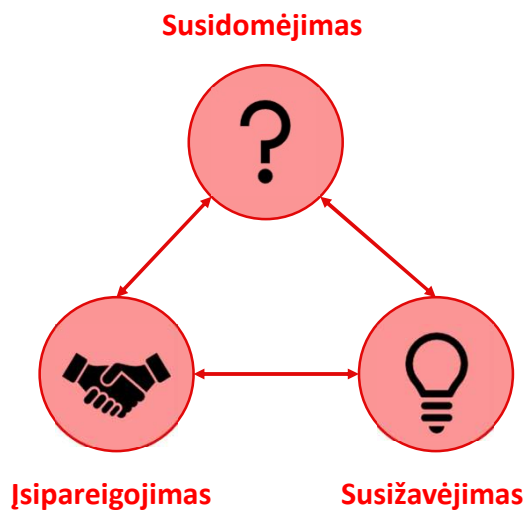
www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Klientų „šildymas“

Ar klientai jums pasitiki ?

Kaip juos atvesite nuo

Susidomėjimo iki
Įsipareigojimo ?



www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Apibendrinant

- Verslo sėkmei yra būtina užsitikrinti pardavimus
- Beveik niekam nepatinka pardavimai – nepatinka pardavinėti, nepatinka, kai jiems reklamuoja ar pardavinėja
- Žmonių smegenys blokuoja „neaktualią“ informaciją
- Pakvieskite klientą tapti pasakojimo (istorijos) dalimi (tapti herojumi)
- Kuo daugiau klientui reikia galvoti, tuo mažesnė pirkimo tikimybė
- Naudokite formulę: Problema-Sprendimas-Planas-Pasekmės-Veiksmas

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt

Diskusija / klausimai



AmVer.lt/knyga
www.youtube.com/@NuoAmatoPrieVerslo

www.toc.lt | www.AmVer.lt | www.AmVerKlubas.lt | www.1dalykas.lt