



Как развивать бизнес в кризис?

ОБУЧАЮЩИЙ СЕМИНАР «РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА»

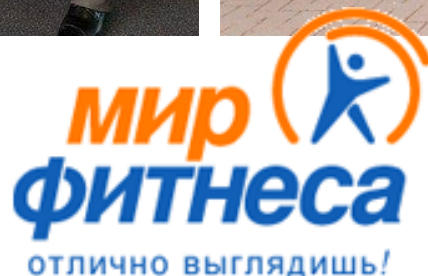


ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
АВАНГАРД ЛИЗИНГ

Алексей Дунаевский, MBA, DipM ACIM (MSc), Ph.D. Researcher



*Empowered lives.
Resilient nations.*

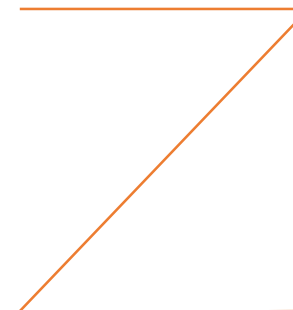
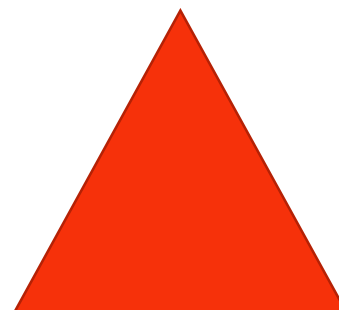
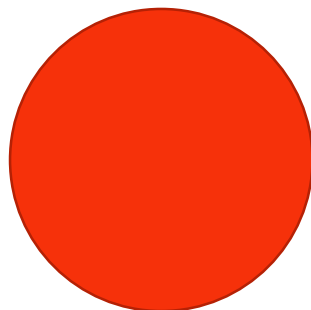
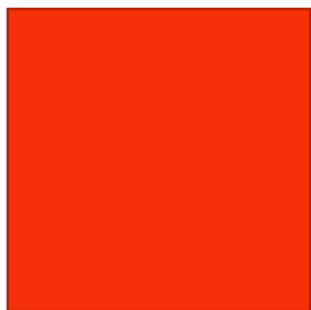


Небольшой бизнес



1. Если у вас еще нет бизнеса
2. Что можно сделать с продвижением
3. Как растить и развивать

Кто в аудитории?



КВАДРАТ

Если вашей основной фигурой оказался квадрат, то вы — неустоимый труженик. Трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца, упорство, позволяющее добиваться завершения работы, — вот основные качества истинных Квадратов. Выносливость, терпение и методичность обычно делают Квадрата высококлассным специалистом в своей области. Они чрезвычайно внимательны к деталям, подробностям.

ТРЕУГОЛЬНИК

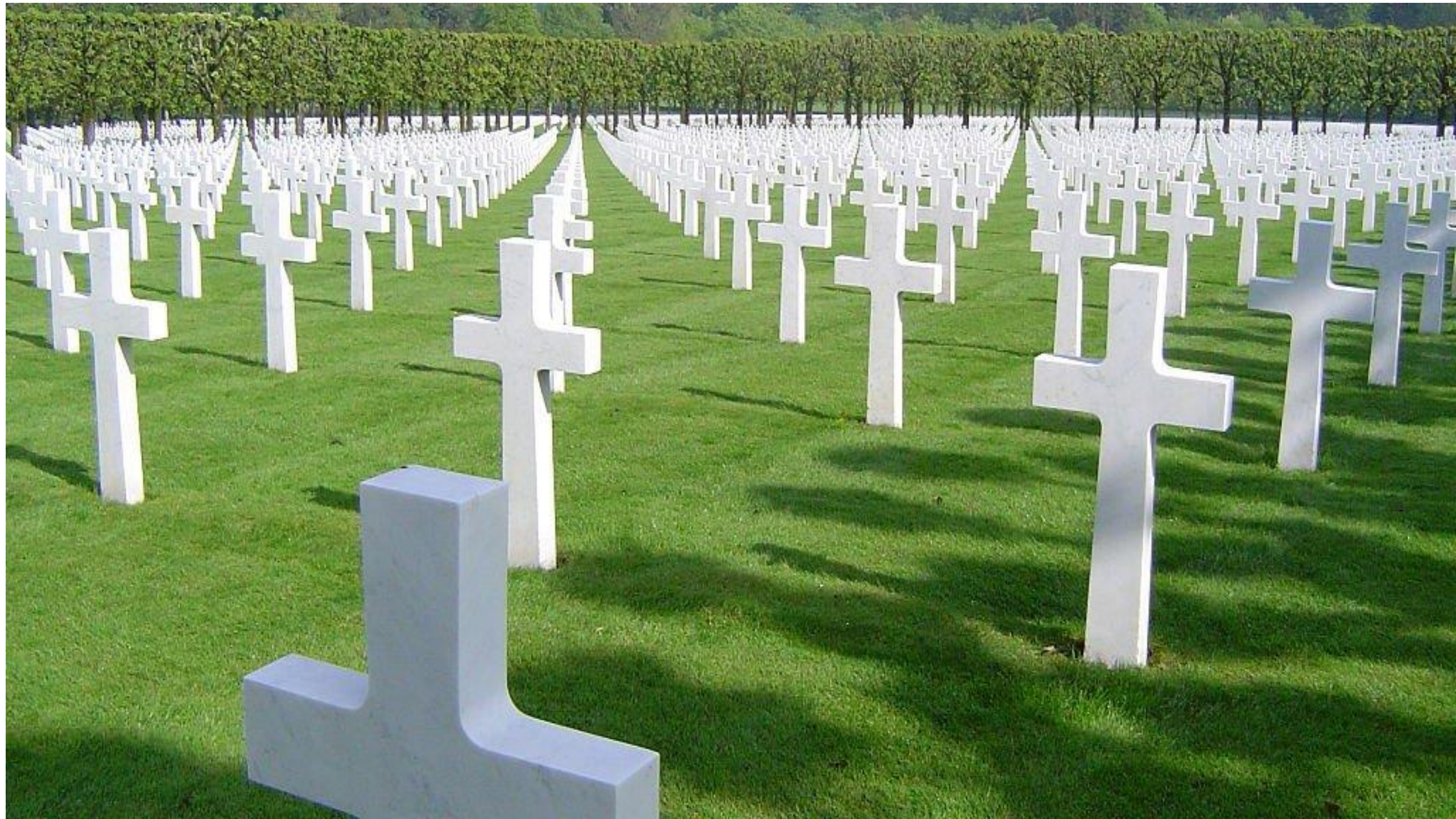
Эта форма символизирует лидерство, и многие Треугольники ощущают в этом свое предназначение. Самая характерная особенность истинного Треугольника — способность концентрироваться на главной цели. Они — энергичные, сильные личности. Треугольники сосредотачиваются на главном, на сути проблемы. Их сильная прагматическая ориентация направляет мыслительный анализ и ограничивает его поиском эффективного в данных условиях решения проблемы.

КРУГ

Круг — это мифологический символ гармонии. Тот, кто уверенно выбирает его, искренне заинтересован прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для Круга — люди. Круг — самая доброжелательная из форм. Он чаще всего служит тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т. е. стабилизирует группу. Круги — лучшие коммуникаторы прежде всего потому, что они лучшие слушатели. Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией — способностью сопереживать.

ЗИГЗАГ

Эта фигура символизирует креативность, творчество, хотя бы потому, что она самая уникальная из фигур и единственная разомкнутая фигура. Если вы твердо выбрали зигзаг в качестве основной формы, то вы скорее всего истинный «правополушарный» мыслитель, инакомыслящий.

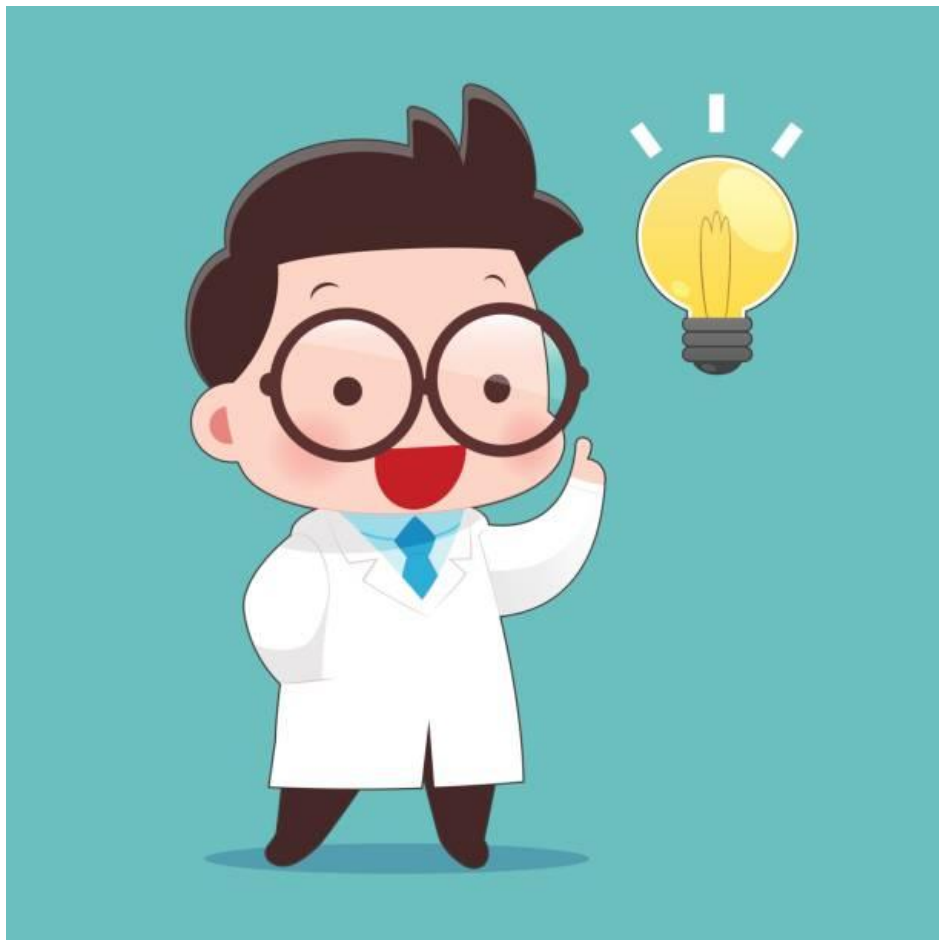


Ключа нет!

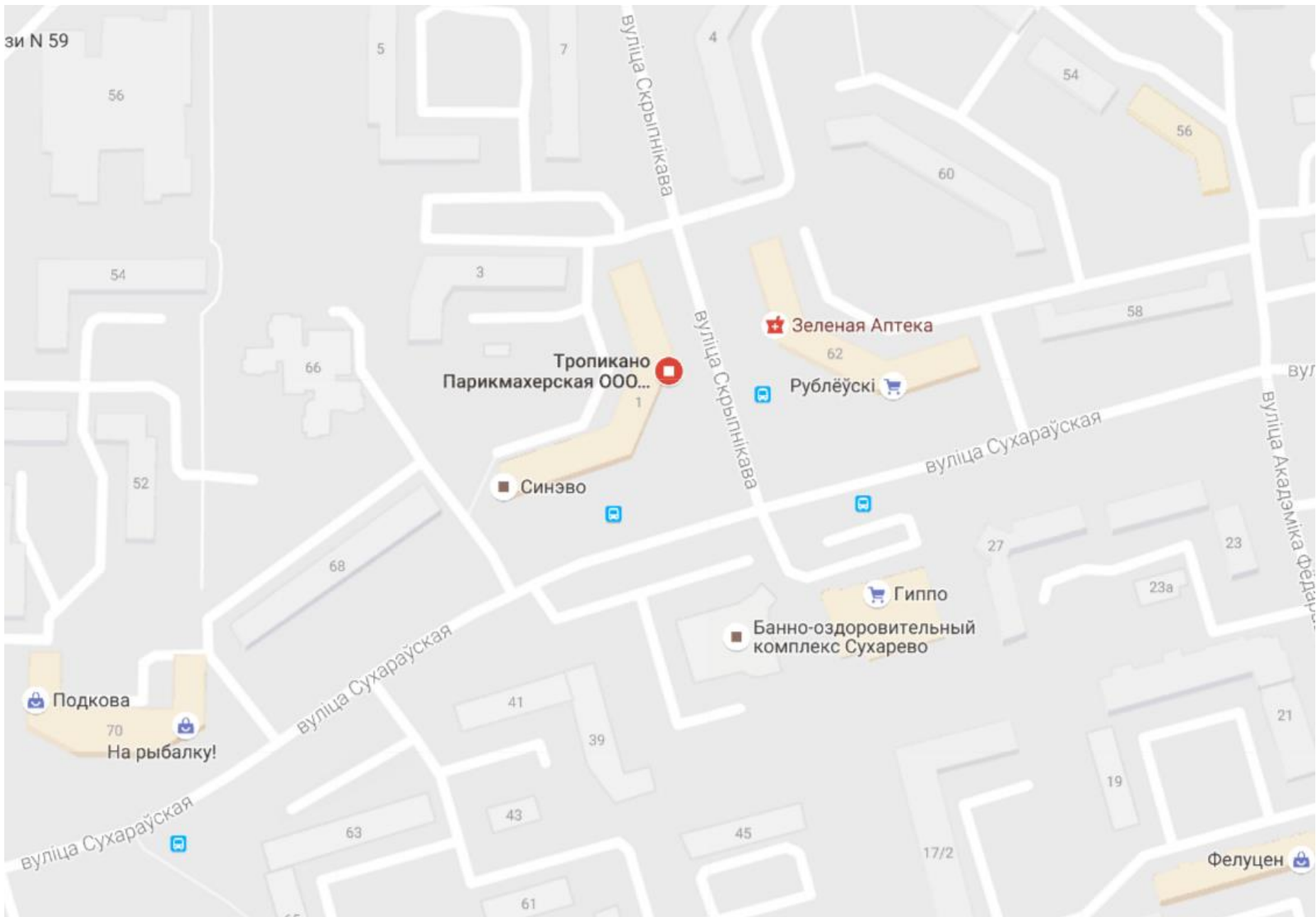


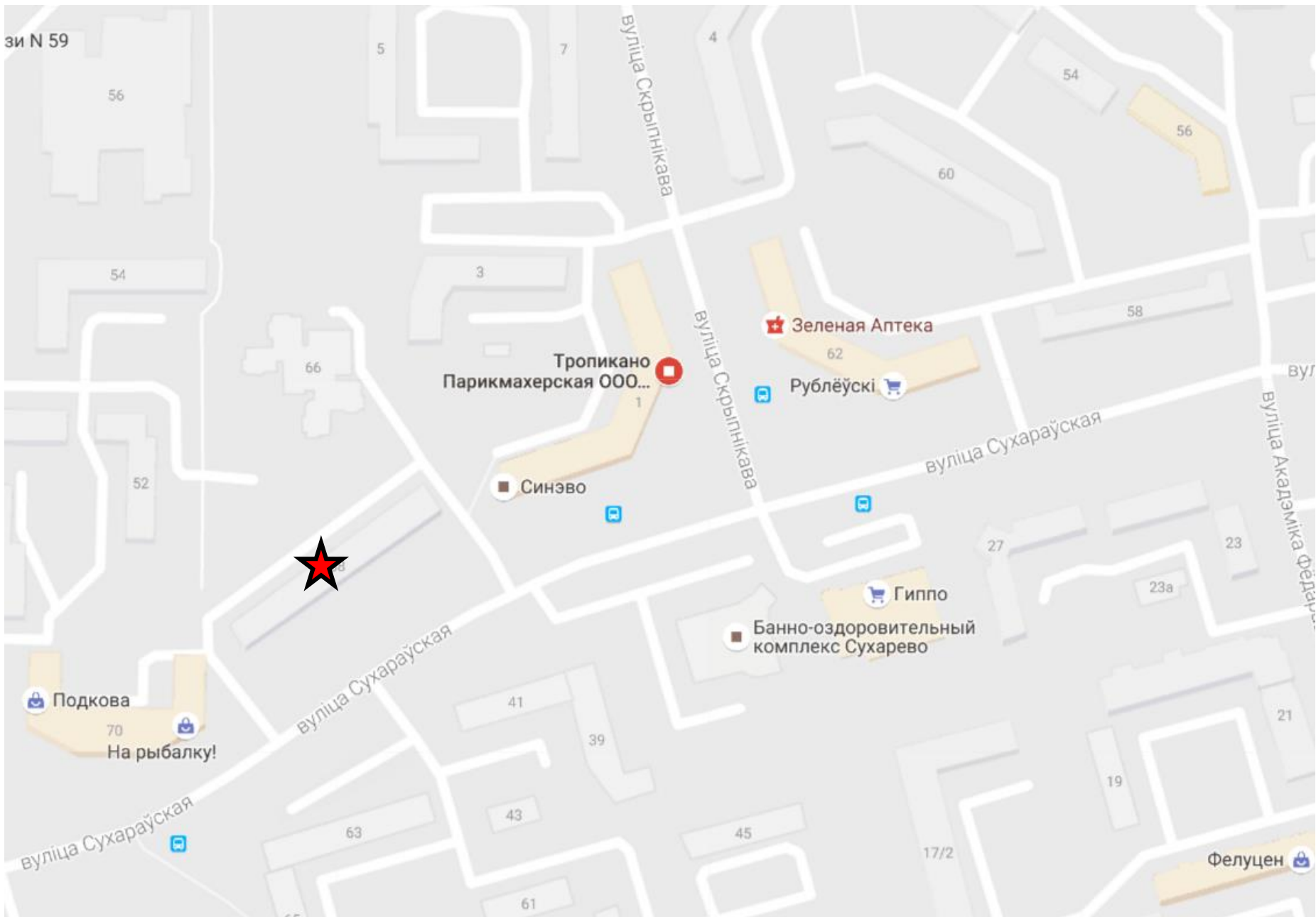


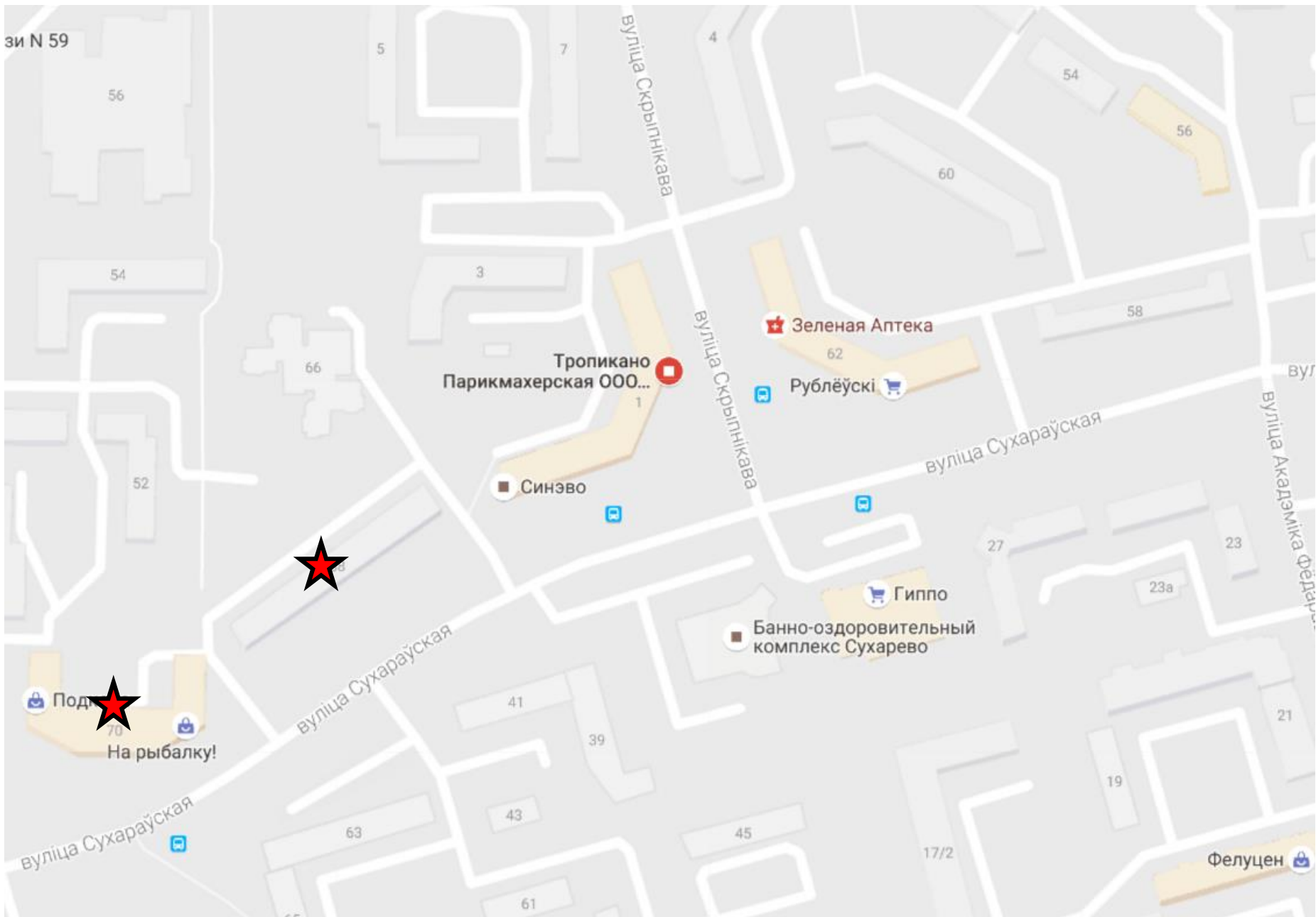
У меня есть идея

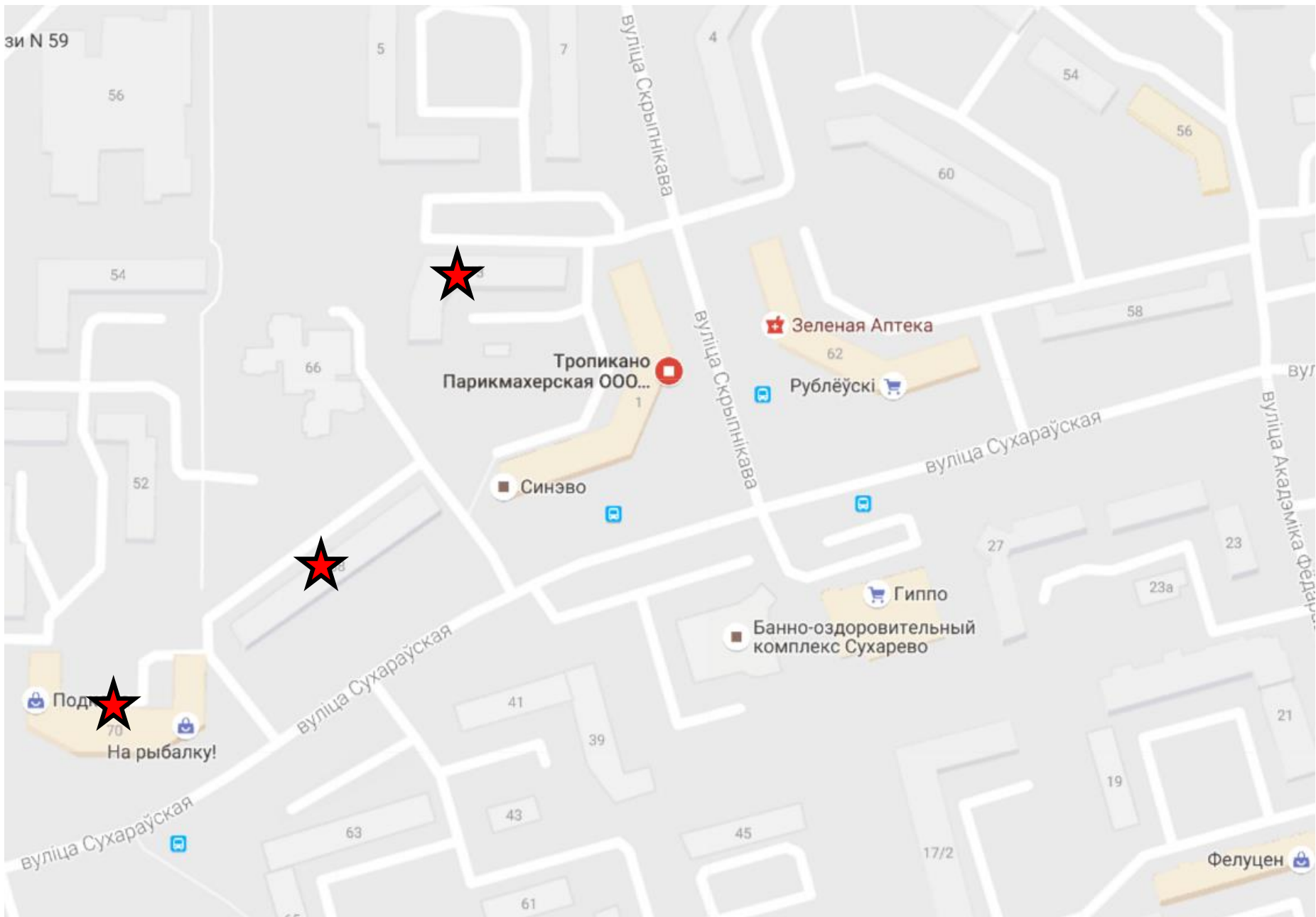


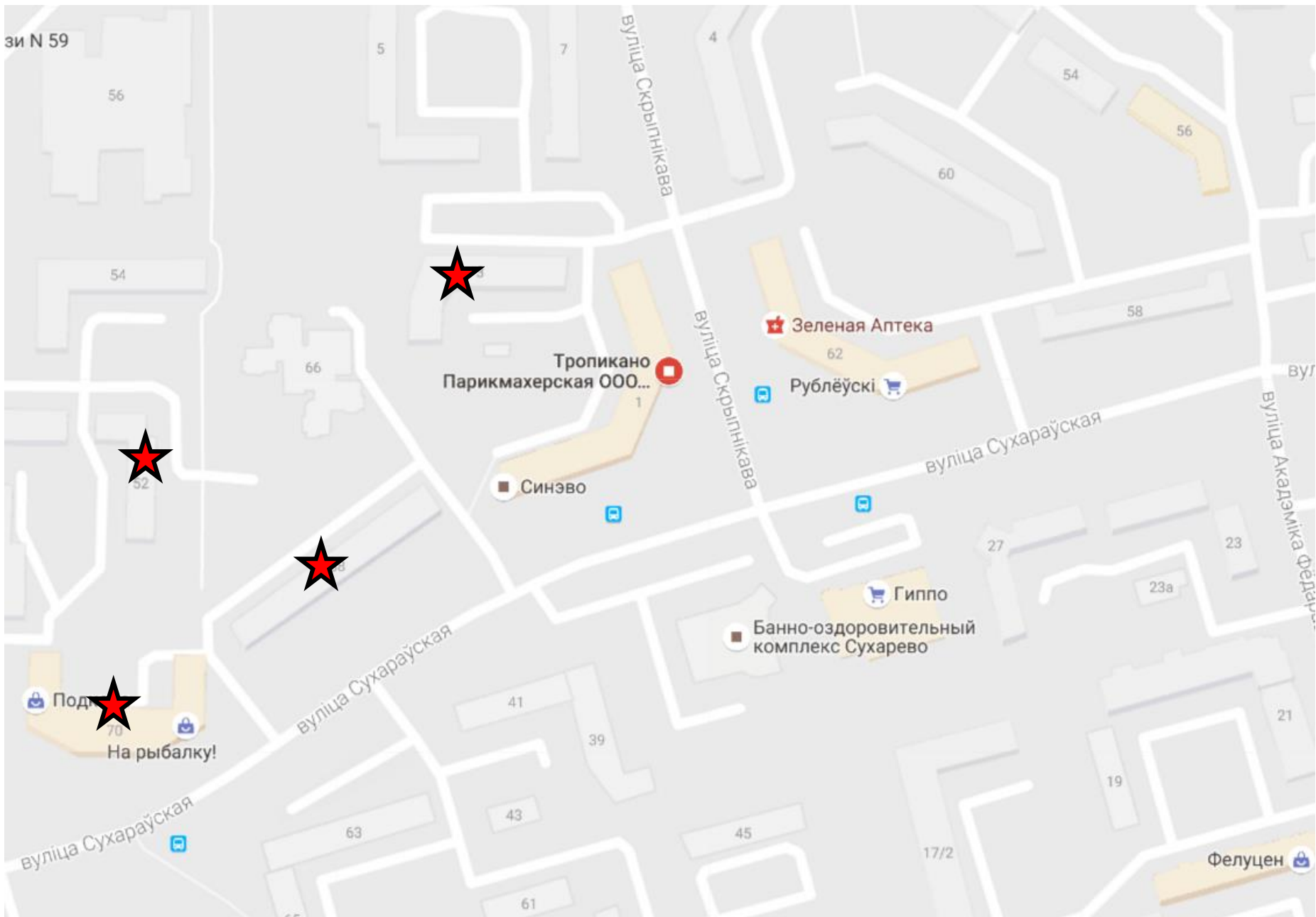
- Безусловно гениальная
- Всем это надо
- Такого никто не делает
- Мой друг сказал, что она супер
- Моей маме она понравилась

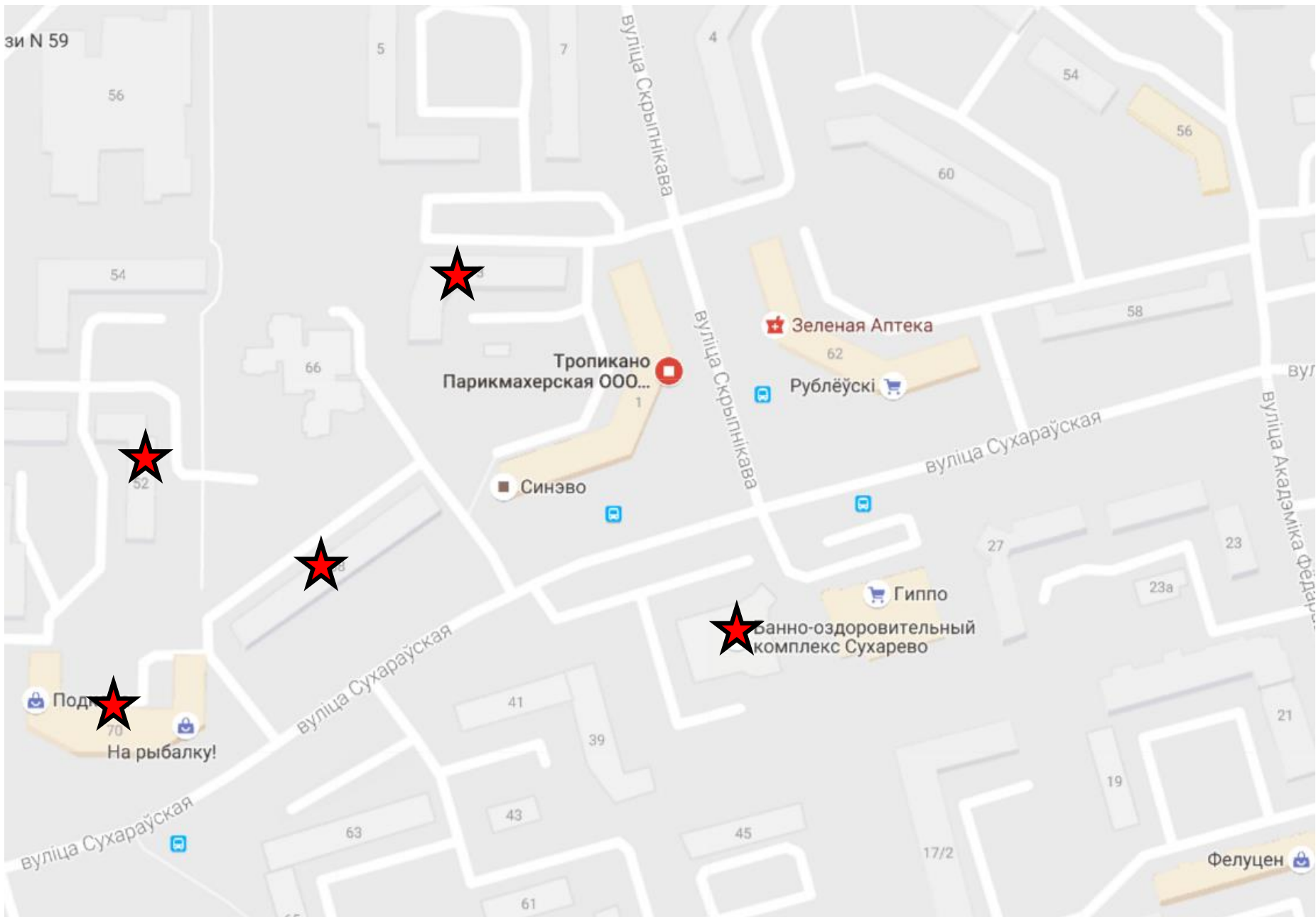


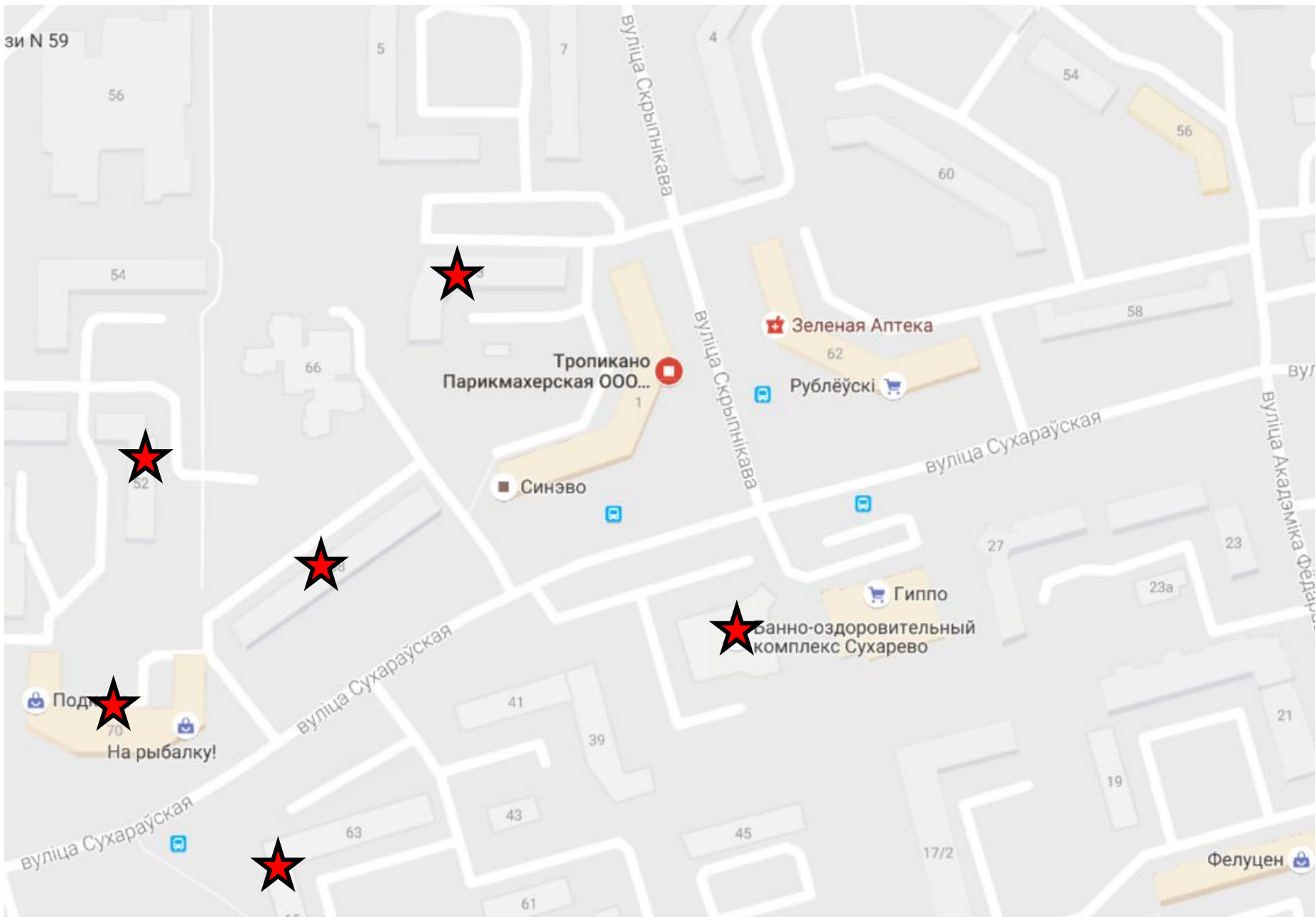


















Быстрый путь



Длинный путь. Шаг первый.



Иметь в наличии какой-то осязаемый макет или набросок продукта для презентации.

Научиться четко и понятно рассказывать о своем продукте и проблеме, которую он решит.

Хорошенько продумать вопросы, которые вы хотите задать аудитории.

Абстрагироваться от своей идеи так, чтобы вы могли непредвзято ее обсуждать.

Длинный путь. Второй шаг и далее



Посмотрите на конкурентов

Попробуйте мероприятия для стартапов – их много

Попробуйте поговорить с незнакомыми людьми

Проведите самостоятельное исследование

Еще раз попробуйте продать...



Бизнес есть. Как продвигать?



НЕМНОГО ТЕОРИИ. ТОЧКИ КОНТАКТА



1. Что это такое?



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
АВАНГАРД ЛИЗИНГ



Точки контакта – это многочисленные и разнообразные

- ситуации,
- моменты,
- места
- интерфейсы соприкосновения клиента с компанией.



2. Почему они важнее всего?



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
АВАНГАРД ЛИЗИНГ

Почему?



1. Применить - просто
2. Охват - полный
3. Подход – системный
4. Эффект – быстрый
5. Сама технология - безбюджетна



4. Как с ними работать?



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
АВАНГАРД ЛИЗИНГ

Как работать



1. Фиксация
2. Топ-10
3. Ранжирование
4. Оценка
5. Задачи, сроки, ответственные
6. Делать
7. Повторять снова



Точка	Состояние	План	Сроки	Ответственный	Приоритет
Сайт	--				
Вывеска	-/0/+ (wow)				



3. Законы для точек контакта



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
АВАНГАРД ЛИЗИНГ

Закон 1



**У каждого бизнеса,
продукта/услуги,
подразделения
или сотрудника
всегда есть более чем одна точка контакта**

Закон 2



Точки контакта могут образовывать цепочки контактов

Закон 3



Точками контакта необходимо управлять

Наблюдения:



Точки контакта могут быть
положительными,
нейтральными
или отрицательными

+

0

—



Точка	Состояние	План	Сроки	Ответствен ный	Приоритет
Сайт	--				
Вывеска	-/0/+ (wow)				

Приоритеты для стартапа:



А – блог, коммерческое предложение

В – сайт, визитная карточка

С – офис, униформа, рекламный макет

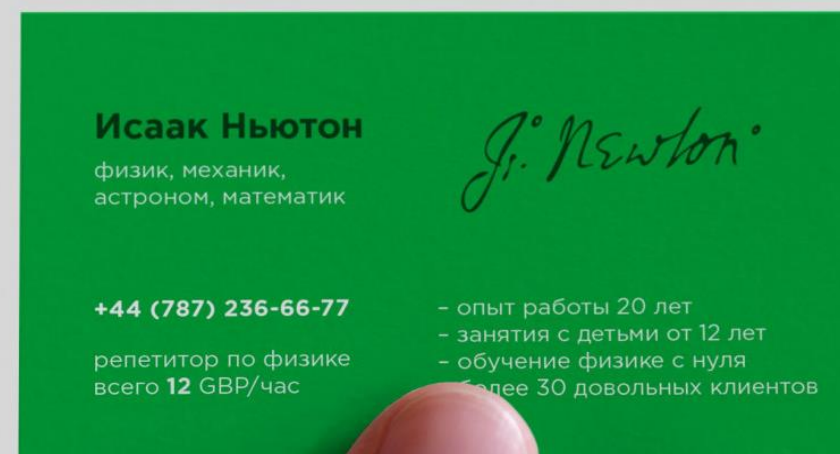
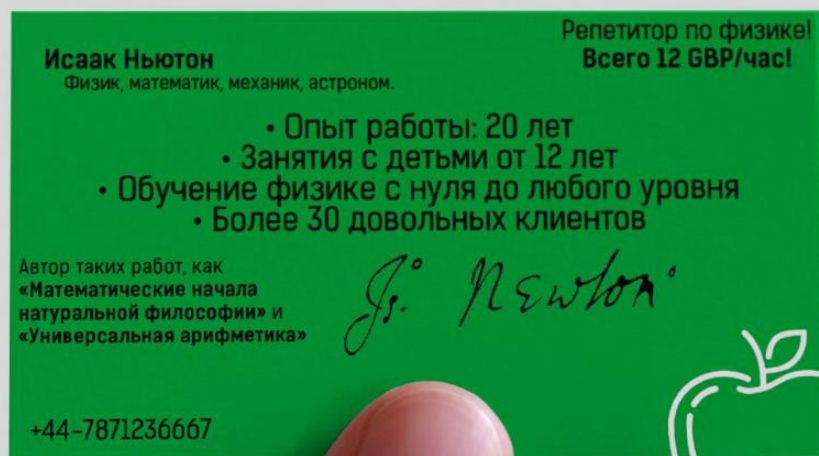
Коммерческое предложение



Структура:

- **Проблема**
 - Она же цель
- **Решение**
 - Конкретное описание
- **Выгода**
 - Почему хорошо
 - ЦЕНА!!!

Визитки



Наблюдения



Точки контакта бывают краткосрочными и долгосрочными

Точки контакта бывают одномоментными и повторяющимися

Есть точки контакта онлайн и оффлайн

FEB
2022

ESSENTIAL DIGITAL HEADLINES

OVERVIEW OF THE ADOPTION AND USE OF CONNECTED DEVICES AND SERVICES



TOTAL
POPULATION



9.44
MILLION

URBANISATION

80.3%

CELLULAR MOBILE
CONNECTIONS



11.64
MILLION

vs. POPULATION

123.3%

INTERNET
USERS



8.03
MILLION

vs. POPULATION

85.1%

ACTIVE SOCIAL
MEDIA USERS



4.35
MILLION

vs. POPULATION

46.1%



FEB
2022

FINANCIAL INCLUSION FACTORS

PERCENTAGE OF THE POPULATION AGED 15+ THAT OWNS OR USES EACH PRODUCT OR SERVICE



belarus

ACCOUNT WITH A
FINANCIAL INSTITUTION



81.2%

FEMALE

81.3%

MALE

80.9%

CREDIT CARD
OWNERSHIP



18.7%

FEMALE

21.2%

MALE

15.7%

DEBIT CARD
OWNERSHIP



70.6%

FEMALE

69.4%

MALE

72.1%

MOBILE MONEY ACCOUNT
(E.G. MPESA, GCASH)



[N/A]

FEMALE

[N/A]

MALE

[N/A]

MADE OR RECEIVED DIGITAL
PAYMENTS IN THE PAST YEAR



78.7%

FEMALE

78.1%

MALE

79.3%

MADE A PURCHASE ON THE
INTERNET IN THE PAST YEAR



30.0%

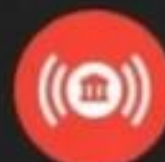
FEMALE

28.4%

MALE

32.0%

USED ONLINE BANKING
IN THE PAST YEAR



32.4%

FEMALE

34.1%

MALE

30.3%

USED THE INTERNET TO
PAY BILLS IN THE PAST YEAR



42.0%

FEMALE

45.4%

MALE

37.9%

SOURCE: WORLD BANK. **NOTES:** SOME FIGURES HAVE NOT BEEN UPDATED IN THE PAST YEAR, SO MAY BE LESS REPRESENTATIVE OF CURRENT BEHAVIOURS. PERCENTAGES ARE OF ADULTS AGED 15 AND ABOVE, NOT OF TOTAL POPULATION. MOBILE MONEY ACCOUNTS ONLY REFER TO SERVICES THAT STORE FUNDS IN AN ELECTRONIC WALLET LINKED DIRECTLY TO A PHONE NUMBER, SUCH AS MPESA, GCASH, AND TIGO PESA. FIGURES FOR MOBILE MONEY ACCOUNTS DO NOT INCLUDE PEOPLE WHO USE 'OVER-THE-TOP' MOBILE PAYMENT SERVICES SUCH AS APPLE PAY, GOOGLE PAY, OR SAMSUNG PAY.

FEB
2022

OVERVIEW OF SOCIAL MEDIA USE

HEADLINES FOR SOCIAL MEDIA ADOPTION AND USE (NOTE: USERS MAY NOT REPRESENT UNIQUE INDIVIDUALS)



NUMBER OF SOCIAL
MEDIA USERS



4.35
MILLION

SOCIAL MEDIA USERS
vs. TOTAL POPULATION



46.1%

SOCIAL MEDIA USERS
vs. POPULATION AGE 13+



54.5%

YEAR-ON-YEAR CHANGE
IN SOCIAL MEDIA USERS



+11.5%
+450 THOUSAND

FEMALE SOCIAL MEDIA USERS
vs. TOTAL SOCIAL MEDIA USERS



59.8%

MALE SOCIAL MEDIA USERS
vs. TOTAL SOCIAL MEDIA USERS



40.2%

Немного цифр и букв



Facebook охватывает около 7,5% всего населения Беларуси и насчитывает здесь 706,1 тысячи пользователей. Это 8,8% населения

У Instagram в Беларуси 3,7 млн юзеров. Это 46,3% населения в возрасте от 13 лет

TikTok, по данным на январь, имеет в Беларуси 3,08 млн пользователей 18 лет и старше



Клинни убирает,
пока я пою про жизнь

+375 44 7111185



Cleaning time!



Елена Симончук

Друзья: 2 тыс. • Общие: 294



Друзья

Сообщение

Публикации

Информация

Друзья

Фото

Видео

Посещения

Ещё ▾



Краткая информация

🧼 Богиня порядка в головах и квартирах 🌟
А Понедельник — мой любимый день!



Напишите что-нибудь Елена...

Бизнес-образование

Медиа/Новости

- Бизнес-образование
- Новости Academ.by
- Публикации преподавателей
- Фотографии Academ.by
- Youtube канал Academ.by



03.08.2022

Маркетплейсы – добро или зло?

Торговые площадки приходят на смену мультибрендовым розничным магазинам — это следует считать непреложным и свершившимся фактом. И пусть их доля в общем товарообороте пока относительно невысока — тренд очевиден. Мы уже перенесли значительную часть нашей жизни в виртуальную реальность — общение, хранение фотографий, развлечения. Наше покупательское поведение будет лишь идти по проторенному пути. Кажется, что не осталось ни одного человека, который бы хоть раз не пользовался Wilberries или Ozon. В любом случае, мы точно знаем, что пути назад нет.

25.07.2022

А всегда ли клиент прав?

Адаптированный перевод авторской колонки Александра Кьерульфа, Chief Happiness Officer («Директор по вопросам счастья»), одного из ведущих мировых экспертов по вопросам счастья на рабочем месте и автора книги «Счастливый час с 9 до 5: Как любить свою работу, любить свою жизнь и надирать задницу на работе».

Александр — спикер, консультант и автор с миллионами подписчиков по всему миру. Он руководит консалтинговой фирмой с акцентом на счастье на работе для таких клиентов, как IBM, Hilton, LEGO, HP и Ikea

ТЕГИ

Менеджер/руководитель

Executive MBA

General MBA

HR

Корпоративное обучение

Маркетинг

Менеджмент

Переводные статьи

Продажи

Финансы

интервью

Корпоративное обучение

Подпишитесь на нас



Каталоги



<https://www.belarusinfo.by/>

<http://www.b-info.by/>

<https://www.b2b.by>

<http://made-in-belarus.by>

Ищите профильные, например relax.by



Войти



Модель	Цвет	Цена
Beats	Черный	12 999 P



TPHONES

Главная Отзывы Магазин

Несравненный звук

Новинки



КОРЗИНА



END - PRO
Кол-во: 1
12 599 P



END - ACE
Кол-во: 1
12 599 P

Итого
25 198 P

[Посмотреть корзину](#)



Николай
5 минут

Наушники для путешествий
Я протестировал десятки разных наушников и выбрал 5 лучших

257 просмотров

[Оставить комментарий](#)

```
$w("#addToCartButton").onClick(async () => {  
  let currentProduct = await $w("#productCard").getProduct()  
  $w("#storeCart").addToCart(currentProduct)  
})
```

Tilda Publishing



ТАРИФЫ

#MADEONTILDA

БЛОГ

ЕЩЁ ▾

ВОЙТИ

РЕГИСТРАЦИЯ

Создайте
впечатляющий сайт на
Tilda для бизнеса
и медиа

550+ профессиональных блоков готовы для вашего сайта и интернет-магазина

[Документация](#)

[Редактировать сайт](#)



Профиль Компании

Обзор

Профиль компании

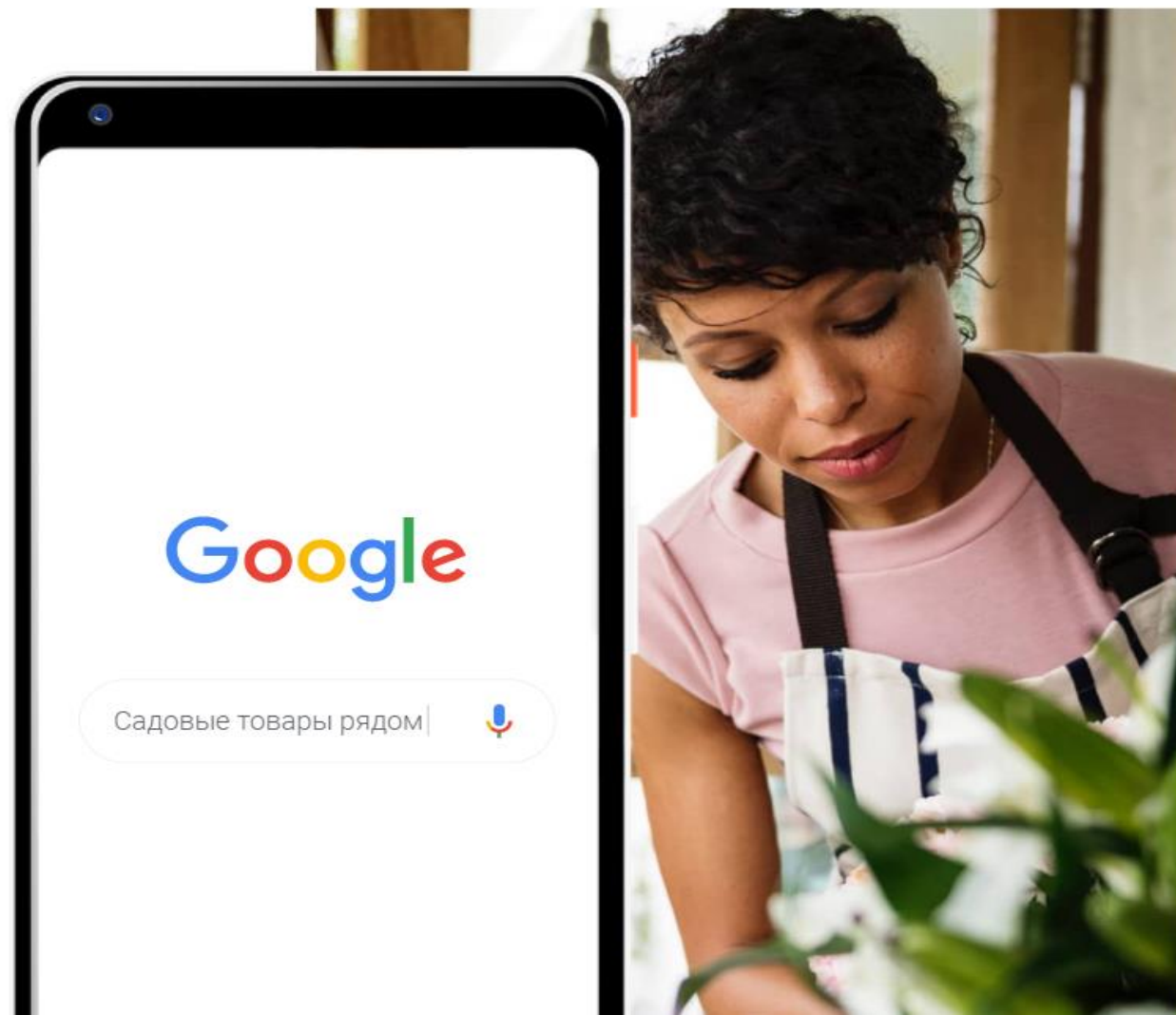
Часто задаваемые вопросы

Войти

Создайте бесплатный профиль компании в Google

Профиль компании – это не просто ваша страница в Интернете, это бесплатный инструмент для управления данными о компании в Google Поиске и на Google Картах.

Начать





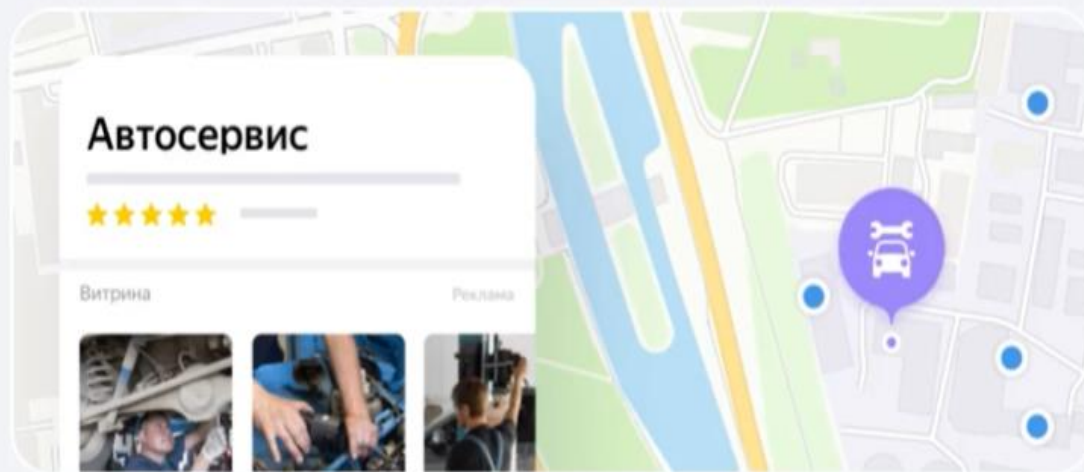
Автосервис



Добавить бизнес

О вас узнает аудитория Карт и Поиска

Просто добавьте вашу компанию в Яндекс, и информация о ней появится в Картах и Поиске. А вы сможете бесплатно получать новых клиентов.



Посетителей в день

↑ 36 %



Оффлайн

Каталог

Витрина

Наружная реклама

Офис



ПОДАРОК:
Лучше что-то солидное 😊

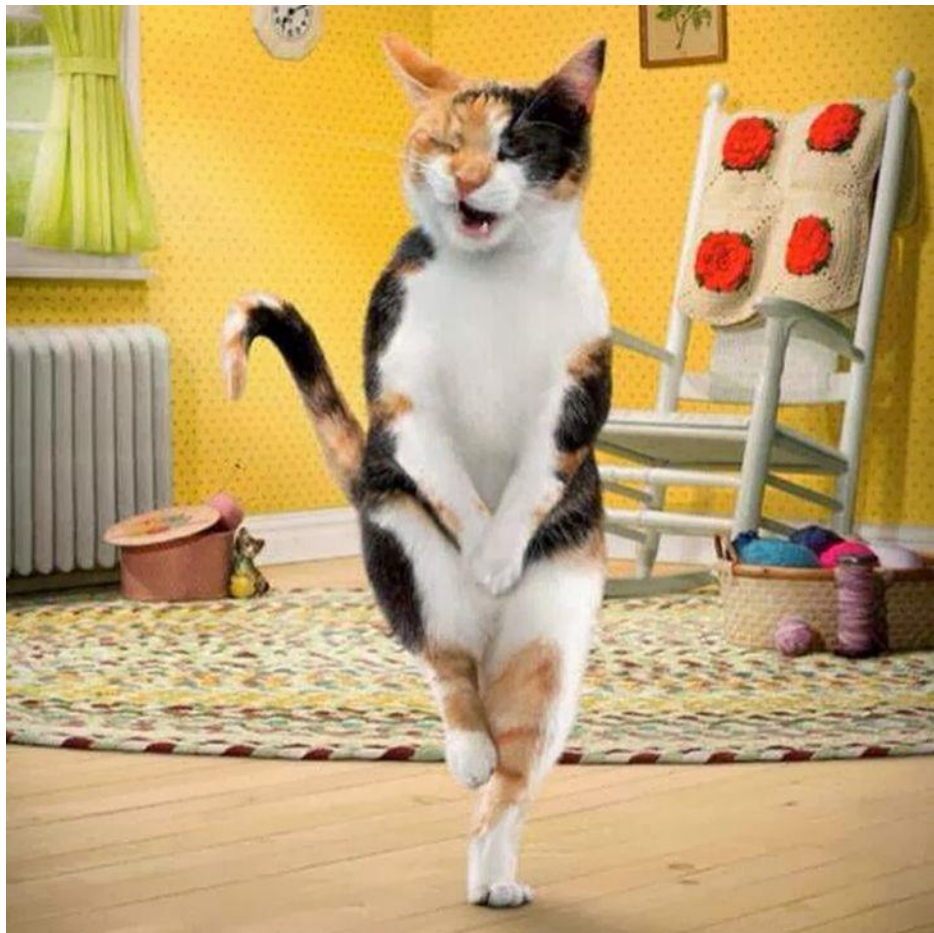


Печать и тактильность



- Ощущения
 - Вес
 - Плотность
 - Тиснение
 - Форма
- Больше эмоций
- Шрифты

Чувство юмора



«Когда клиент смеется, он
проще расстается с
деньгами»



ИСТРЕБИТЕЛЬ
СУХОГО



ИСТРЕБИТЕЛЬ
СУХОГО, ПОЛУСУХОГО
И ПОЛУСЛАДКОГО



НЕМНОГО О ЦЕНАХ



Базовый принцип avangard.by

Платить – больно!

Убирайте знаки денег

Кредит и рассрочка

Безналичная оплата

Наборы товаров/услуг

«Справедливость»

Уменьшайте цифру слева...



Наш мозг кодирует числа так быстро (и бессознательно), что мы расшифровываем размер числа еще до того, как заканчиваем читать его.

Цены в левом нижнем углу



Так как мы воспринимаем меньшими числа, которые принадлежат левой части горизонтальной оси координат, то если расположить цены слева, то это запустит в восприятии людей концепт меньших величин — так вы измените восприятие ваших цен

Используйте меньший размер шрифта



Благодаря беглости обработки информации, люди будут воспринимать стоимость маленькой, если вы напишете ее шрифтом меньшего размера.

Эта тактика особенно эффективна, когда вы противопоставляете свою стоимость ориентирной цене, написанной большим шрифтом

Визуализируйте отличие двух цен



X	Original	Sale	✓	Original	Sale
	\$49	\$36		\$49	\$36

Если вы сделаете так, чтобы ваша цена визуально отличалась от ориентирной цены (например, использование другого цвета шрифта), таким образом, запускается эффект беглости. Покупатели будут ошибочно приписывать такое визуальное различие большему числовому различию

Предлагайте оплату в рассрочку



Когда вы даете людям возможность заплатить за ваш продукт небольшими взносами (а не одной крупной суммой), вы привязываете восприятие покупателя к маленьким ценам

Уберите обозначение валюты



X	Pasta\$13	✓	Pasta 13
	Hamburger\$11		Hamburger 11
	Fish\$15		Fish 15

Боль от расставания с деньгами можно вызвать очень быстро. На самом деле, знак валюты в вашей цене как раз напоминает людям о ней, это может стать причиной, по которой люди будут тратить меньше



ИМБИРНЫЙ ЛИМОНАД / GINGER LEMONADE

имбирь, сауэр микс, сироп сахарный, бананов с/а
лимон, черная смородина, мята / ginger, sour mi
sugar syrup, Bonaqua, lemon, black currant,
mint /290

33,9 /200

СВЕЖЕВЫЖАТЫЕ СОКИ / FRESH JUICE

Апельсин / orange

Морковь со сливками / carrot with cream /200/20

Яблоко / apple

Яблоко-морковь / apple-carrot

Яблоко-киви / apple-kiwi

Клубника-банан-яблоко / strawberry-banana-apple

Апельсин-грейпфрут / orange-grapefruit

Грейпфрут / grapefruit

19,8 /200

СОКИ / JUICE

Rich*

Апельсиновый / orange

Яблочный / apple

Виноградный / grape

Грейпфрутовый / grapefruit

Томатный / tomato

Персиковый / peach

OSCAR

Ананасовый / pineapple

НАПИТКИ / DRINKABLES

19,8

bon-
aqua

Беларусь /500

19,8

Coca-Cola

19,8

Coca-Cola
ZERO

19,8

Беларусь

19,8

Sprite

МОЛОЧНЫЕ КОКТЕЙЛИ / MILKSHAKES

38

КЛУБНИКА СО СЛИВКАМИ / STRAWBERRIES WITH CREAM

молоко, клубничный соус, сливки, сгущенн
молоко, сироп клубника / strawberries sauce
condensed milk, cream, strawberries syrup /

38

БАУНТИ / BOUNTY

молоко, мороженое, сливки, сироп кок
milk, cream, ice-cream, coconut syrup /

38



БАНАНОВОЕ НАСЛАЖДЕНИЕ / BANANA DELIGHT

молоко, мороженое, банан, сироп кок
banana, ice cream, milk, coconut syrup /

38



ШОКОЛАДНЫЙ / ШОКОЛАД

молоко, мороженое, молочный шо
milk chocolate, ice cream, milk, cream /



Сила бесплатного



Эксперимент Дэна Ариели



Цена: \$ 0,15

73%

Цена: \$ 0,14

21%



Цена: \$ 0,01

17%

Цена: \$ 0,00

79%

**Подарки могут
быть внутри и
снаружи сделки –
разная цель!**



Если вы до сих пор не можете обосновать свои цены перед покупателями — тогда, возможно, что у вас проблема не с ценообразованием. Возможно, вы не можете внушить покупателям ценность вашего продукта.



НЕМНОГО ПСИХОЛОГИИ ПОТРЕБИТЕЛЯ

Неприятие потери



Отрицательная полезность, связываемая с потерей объекта, оказывается больше, чем полезность, связанная с приобретением его.

**ОСТАВЬТЕ ЗАЯВКУ
СЕЙЧАС**

**И ПОЛУЧИТЕ ОКНО
С 33% СКИДКОЙ**

БЫЛО 9000 - **СТАЛО 6000 РУБ**

ДО КОНЦА АКЦИИ ОСТАЛОСЬ

00

06

09

25

ДНЕЙ

ЧАСОВ

МИНУТ

СЕКУНД

Zero Risk



У вас есть \$1000



Опция 1

- Орел: получить еще \$1000
- Решка: получить 0

Опция 2

- Гарантированно получить \$500

Итак, наш покупатель



Лжив

Не рационален

Ленив

Не хочет рисковать

Не хочет изменений



Где искать ресурсы

Если хотите расти



Свои...

Друзья, родственники...

Кредитование

Лизинг

Истории...

