Разработка идеи

Постановка целей

Поиск ресурсов, партнеров и инвестиций

Исследование рынка

Сегментирование ЦА

Отстройк от конкурентов, выбор ниши

Бизнес-стратегия

План по PR бренда

Старт маркетинговой проработки продукта

Базовая мотивация

Разработка воронки продаж

Поиск людей в штат и подрядчиков

Оперативное планирование

Упаковка продукта

Разработка контента

Создание УТП и оффера

Позиционирование и стратегия дифференцирования

Разработка базового продукта

Базовые регламенты

Разработка медиа-плана и поиск дарового трафика

Разработка плана продаж и стратегии продаж

Подготовка ресурсов (деньги и люди)

Боевые планы и пилотные продажи

Оптимизация процессов

Создание веб-среды

Старт лидогенерации

Изменение мотивации и увеличение нагрузки

Создание костяка команды, орг.изменения

Разделение работы с новыми и старыми клиентами

Автоматизация и CRM

Отчеты, глубокая аналитика, дашборды и визуализация

Система лояльности и повторные продажи

Работа на Cross-sell и Up-sell

Создание альтернативных воронок продаж

Доработка модели продаж

Акцент на сервис и продукт

Вывод продукта на рынок

Более детальная работа с сегментами

Поиск новых ниш и планы на 5 лет вперед

Создание базы знаний

Экономия ресурсов, избавление от лишнего

Избирательность в клиентах

Сужение ниши, но более плотный её захват

Усложнение оргструктуры

Планы продаж на каждый день

Автоматизация всего, скрипты

Корп.культура и портреты сотрудников

Четкие принципы, компания как HR бренд

Система обучения для каждого уровня

Обучение и делегирование

Поиск сотрудников на руководящие должности

Повышение конкуренции внутри компании

Комфорт для сотрудников

Детальная оптимизация

Клиенты на всю жизнь, работа на LTV

Выход на стабильный рост

У собственника редкий целевой контроль

Уход собственника от оперативки

INTERVOLGA