



Маломощные АЭС в Казахстане не будут востребованы



Точка в истории продажи БТА еще не поставлена



Вячеслав Малыгин, директор Moneymen в РК

КАПИТАЛ

№5
(432)



// ЧЕТВЕРГ, 13 ФЕВРАЛЯ, 2014

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Компаниям советуют обратиться к экспорту

3 страница

Алматинский регион получит туристический бренд

10 страница

Brother выходит на казахстанский рынок

7 страница

Мы в сети kapital.kz



Еще не предел



Я тебе, конечно, верю!!!

Анна Видянова, Сергей Зелепухин

11 февраля 2014 года казахстанцам запомнится надолго. Нацбанк второй раз за пять лет провел обвальную девальвацию. На этот раз курс доллара к тенге вырос сразу на 19%. В результате резкое ослабление нацвалюты спровоцировало рост цен на продукты питания, технику и авиабилеты.

Во вторник торги иностранной валютой на Казахстанской фондовой бирже (KASE) закрылись на уровне 185,99 тенге за доллар. При этом средневзвешенный курс по итогам состоявшихся 11 февраля торгов составил 163,9 тенге за доллар.

Такого поворота событий мало кто ожидал, ведь еще в январе текущего года аналитики прогнозировали, что в этом году обвальной девальвации тенге не будет. «Мы не ждем одномоментной и сильной девальвации в 2014 году, – обнадежил директор департамента аналитики «Асыл Инвест» Айвар Байкенов. – Наши ожидания по курсу тенге к доллару на этот год не изменились, прогнозируемый коридор – 155-157 тенге».

При этом он предположил, что новое руководство Национального банка «может решить придерживаться более либеральной валютной политики. То есть потенциально курс будет двигаться более свободно».

Более категоричен был глава Нацбанка Кайрат Келимбетов. Практически на каждой встрече с журналистами он заявлял, что девальвации ждать не стоит. «В целом ситуация на финансовом рынке остается стабильной. И на валютном рынке остается стабильной. И можно говорить, что курс тенге стабилен. Он в ноябре 2013 года балансировал между 152,7 и 154,3 тенге за доллар. Это совершенно нормальный коридор, в котором тенге был в режиме управляемого плавания», – заверил главный банкир еще в конце декабря 2013 года.

[Продолжение на стр. 6]

Цифра номера

0,03%

составляет уровень мошенничества по платежным картам в Казахстане

Подробнее [Стр. 2]

Спикер номера

Николай Радостовец, председатель Ассоциации горно-металлургических предприятий

Подробнее [Стр. 8]

Цитата номера

«Менторы могут решить проблемы стартапов», – Джефф Хоффман

Подробнее [Стр. 8]

Спорт

Казахстанские спортсмены продолжают выступления на XXII зимних Олимпийских играх

Подробнее [Стр. 14]

ДЕПОЗИТ «ПРОФЕССИЯ»

Мы бережно сохраняем результаты Вашего труда

Выгодные условия для роста доходов

ЦЕСНАБАНК. С УВАЖЕНИЕМ К ВАШЕЙ ПРОФЕССИИ!

ЗВОНИТЕ БЕСПЛАТНО **8 800 080 2525** | ЗВОНОК БЕСПЛАТНЫЙ **7711** | www.tsb.kz

Лицензия № 1.2.74/209 от 12.10.09 г. выдана Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций

www.airastana.com

Найдутся десятки причин отложить отдых на лето, а мы предлагаем единственный приятный повод для путешествия в азиатские города менее чем за 100 000 тенге! Бронируйте сегодня, отправляйтесь в Куала-Лумпур, Гонконг, Бангкок, Сеул, Хошимин уже будущей весной.

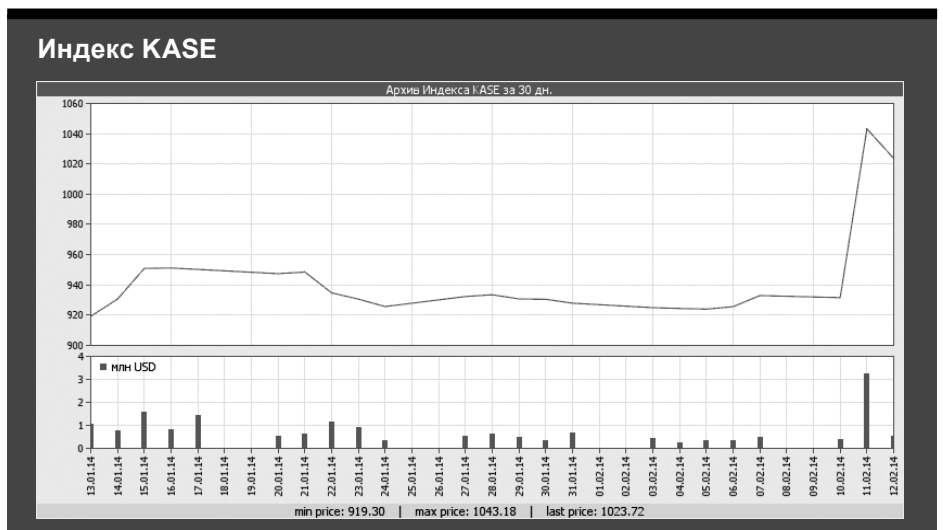
Для бронирования и информации:
+7 727 244 44 77, +7 7172 584 477

в самом сердце Евразии

Лучшая авиакомпания Центральной и Южной Азии, Skytrax World Airline Awards 2012, 2013

Table with exchange rates: EUR/USD 1.3660, USD/JPY 102,2750, USD/CHF 0,8957, USD/CNY 6.0609, USD/RUR 34,7964.

Рынки: Dow 0.47%, WTI 0.15%, Shanghai 0.00%, eRTS -0.11%



Фондовый рынок: MMBB, PTC, S&P, DJIA, NASDAQ, DAX, FTSE, Hang Seng*, Shanghai*, Nikkei-225*, S&P фьюч.*

Товарный рынок: Brent, WTI, Золото, Серебро, Никель, Медь

Информация предоставлена директором Представительства компании БКС в Казахстане Мариной Пягай

Официальные курсы валют

Table with exchange rates for various currencies: 1 АВСТРАЛИЙСКИЙ ДОЛЛАР, 1 АНГЛИЙСКИЙ ФУНТ СТЕРЛИНГОВ, 1 БЕЛОРУССКИЙ РУБЛЬ, etc.

Удвоение прибыли в бизнесе. Как мы подняли продажи в торговой сети

Руслан Еренчин, эксперт по увеличению продаж консалтинговой компании «Бизнес-Технологии», www.upsale.kz

Теория – это одно, практика – другое. Зайдя в книжный магазин, можно встретить очень большой спектр бизнес-литературы...

Только холодный расчет, никакой магии

- Основная информация о проекте: 1. Торговая сеть из 4 розничных магазинов (имя компании не упоминается из этических соображений).

- Результат: 1. Посещаемость торговых точек увеличилась на 1%.

Если у вас стоит задача увеличить прибыль, то какие идеи приходят в первую очередь? Очень частое заблуждение: «для того, чтобы увеличить продажи, надо больше клиентов».

Есть и другая сторона проблемы: вы можете дать больше рекламы, получите больше звонков, посетителей торговой точки и больше звонков, но отдел продаж обрабатывает входящий поток клиентов.

Перед тем как продолжить, вернемся к ключевой формуле продаж. Давайте вспомним, из чего складывается наша прибыль: Прибыль = объем продаж * маржа

Раскладываем прибыль на показатели:

Прибыль = входящий поток * конверсия * средний чек * маржа * частота покупок. Если в бизнесе есть повторные продажи, то вводим дополнительный коэффициент «частота покупок».

Как мы подняли конверсию

У всего есть причина. Так же, как есть причина, по которой потенциальный покупатель зашел в торговую точку.

- Для того чтобы клиент купил, должно выполняться 4 условия: 1. У клиента должно быть желание купить (есть проблема, потребность).

Собираем контакты всех потенциальных клиентов

Так почему клиенты не покупают? Возможно, сейчас нет денег на покупку. В нашем случае большинство клиентов ждали, пока в их квартирах закончится ремонт.

Прежде всего необходимо начать фиксировать всех потенциальных клиентов, которые проявили интерес. Мы называем таких клиентов «теплыми».

Начинаем звонить по скриптам

Итак, у нас появились десятки и сотни людей, которые пришли в магазин, внимательно изучили продукт, сказали, что обязательно придут за покупкой через определенное время, и оставили нам свои контактные телефоны.

Пример диалога:

«Добрый день, вам удобно сейчас говорить?» - Да. «Вы заходили в наш магазин неделю назад, помните?» - Да. «Вы сказали, что приобретете продукт, как закончите ремонт, вот я вам и звоню. Скажите, вы уже завершили работы?» - Нет, но заканчиваем.

простой способ увеличить средний чек – поднять цены. Мы увеличили цены на 10%, и ничего не произошло.

- 1. Те, кто ищет самую низкую цену. 2. Выбирают продукт по соотношению «цена/качество».

Во время наших опросов на семинарах и просто на встречах с предпринимателями многие считают, что до 80% клиентов выбирают самую низкую цену.

Эксперименты с ценой – это первое, с чего можно начать. Сделать скидку мы всегда успеет. Научить менеджеров продавать дороже – более сложная задача.

- Для повышения среднего чека вы можете реализовать следующие стратегии: 1. Продавать больше товара.

Реализуйте 2-3 стратегии – и средний чек поднимется неизбежно. В нашем проекте мы алгоритмизировали презентацию продукции, стали вести клиента от дорогого продукта к более дешевому.

Сопутствующие товары хорошо продаются комплектами. Добавьте скидку или бонус за покупку комплекта и достижения определенной суммы.

Выстраиваем системные процессы

Разработка методик увеличения прибыли – это лишь первый этап проекта. Не менее сложный этап – это внедрение и внедрение технологий. Но ключевая задача – добиться, чтобы процессы работали системно.

Здесь на помощь приходят система отчетности, регламент проведения планера, система мотивации, система штрафов, постановка и контроль выполнения задач.

- Мы выделяем два типа отчетности: 1. С целью контроля процесса.

Чем крупнее компания, тем сложнее контролировать процессы. Люди работают, работа идет. И, как у нас говорят, «работает – не трогай». Кто и как звонит клиенту, назначается ли следующий шаг.

Внедрение технологий в бизнес и построение системных процессов – процесс не простой, но очень интересный. Разработка мелочей и деталей дает хороший результат.

Уважаемый читатель, для того, чтобы мы в наших статьях могли давать более адаптированные под ваш бизнес примеры и рекомендации, напишите на e-mail: ruslan@upsale.kz

