



ТЫ САМ

ОПРЕДЕЛЯЕШЬ,

СКОЛЬКО

ТЫ

СТОИШЬ!

МАРКЕТИНГ, ТОВАРЫ, СЕРВИС

Да, слаонервным личностям — ахтунг. Маты и плохие слова. Погнали! Маркетинг... ну что ж.

У этого понятия десятки определений.

«Это система управления производственно-сбытовой деятельностью предприятий и фирм, основанная на комплексном анализе рынка».

«Это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение потребностей посредством обмена».

«Это извлечение прибыли из удовлетворения потребителя».

«Это творческое создание долговременных взаимовыгодных отношений между объектами и субъектами рынка». Причем...

ЕСТЬ ТРИ СЛОЯ МАРКЕТИНГА:

1-й слой – маркетинг олд скул, старая школа. Привет из 80-х!

2-й слой – более-менее что-то похожее на то, что есть сейчас. Аллоха, 1990-е годы!

3-й слой – 2000-е...

4-й слой только-только создается. Основные тренды нащупываются.

В основном те, кто есть сейчас на рынке в России, перепевают (тренера караоке :)) 3-й слой из США. И только за рубежом можно найти более-менее свежую мощную информацию у лидеров рынка.

Все, что я знаю и рассказываю, в основном мой собственный опыт. Так получается, что купить книгу и купить знания — далеко не одно и то же. Говорят, что глупые учатся на ошибках, а умные — на чужих ошибках... С возрастом понимаешь, что чужие ошибки не учат. Учат, сука, только свои. Только свой опыт. Когда ты ковшом хлебнул говнеца или просрал полмиллиона.

Не создавайте бизнес с друзьями... «Да ладно, фигня, — думаешь ты. — Я не такой, со мной этого не случится точно». Проходит пара

лет, ты полностью в пух и прах разругиваешься со своим другом, херите все начинания... и вы не разговариваете целый год. Да, я такой осел. Это про меня. Я разосрался. Ваня, братан, прости. Ну да сейчас не об этом.

Тебе говорят на тренинге, что надо жестко контролировать свой персонал. Держать в ежовых рукавицах... Ну, а ты чо... ты ж не такой))) Ты же добрый. И у тебя из офиса, пока тебя нет, сотрудник продает большое и красивое зеркало... О_о... Просто, сука, продает... у тебя из офиса... Да... это опять про меня.

Ладно. Дальше. У меня есть знакомая, она преподавала в 1990-х годах маркетинг в вузах. Эм... зарабатывает она сейчас где-то 30–40 тысяч рублей... как видим, ей эти знания не пригодились вообще... Практически любой старый талмуд по маркетингу можно сжечь. Если у тебя небольшая фирма по строительному альпинизму, или опт с Китаем, или ты продаешь какие-то услуги — тебе на хрен не нужен маркетинг на предприятиях.

---> «Рассматривая систему маркетинг-менеджмента компании, необходимо отметить систему корпоративных ценностей, то есть разделяемых практически всеми служащими компании убеждений и организационных норм».

И прочая по*бот@. Большинство знаний по маркетингу описаны какими-то просто мозговыносящими терминами и формулировками... В общем слой с 1 по 2-1 можно смело забыть и сжечь. Выкинуть. Резать на них рыбу или положить парочку на непредвиденный день в туалет.

---> «Если предприятие заинтересовано в увеличении товарооборота (ценностный подход к ценообразованию), то его это волновать не должно, так как если любой покупатель или продавец, официально не являющиеся держателями дисконтных карт (может быть, попросившими ее в долг), приобретают товар на большую сумму с небольшой скидкой, и это все равно приведет к увеличению товарооборота».

Как, мозг еще цел? Пара резюмешек:

1) на рынке маркетинга мало толковых спецов;

- 2) большее количество информации, которое есть сейчас, безбожно устарело. Это не работает. Эту хрень можно сжечь;
- 3) свежие фишки — в основном за рубежом;
- 4) а также у Чипижко с Захаряном)))

Дальше. Несколько лет назад я столкнулся с тем, что люди не умеют себя продавать. Совсем. Казалось, ну вроде как очень простая вещь и естественная... Но нас этому не учили в школе. Нас этому не учили родители, да и вообще, какой-то шлейф был негативный ко всему предпринимательству — «купи-продай», «арбузники», «дармоеды», «идите на завод лучше работать».

Мы не умеем себе продавать!))) Вы сейчас немного оху**те, но практически все в нашей жизни — это продажа. Десятки тысяч безработных людей, которые не могут себя тупо продать. Продать работодателю. Это тоже маркетинг — красиво сформулировать резюме, достоинства подчеркнуть, недостатки припрятать.

Десятки тысяч одиноких людей. У которых не было секса по полгода... Люди не умеют себя продать другим людям. Грамотно поставить себя, показать... презентовать!))) Знакомства-свидания-секс равно та же продажа.

Не бывает некрасивых женщин! Бывают тупые женщины. Которые не способны сделать из себя привлекательный товар. Как там говорится, крыс никто не любит. Но белка — это крыса с пушистым хвостом.

А белок любят. И, значит, маркетинг решает)

В итоге девушка и так не ахти, страшноватая, но еще надевает лосины на свою жопись, не умеет краситься, пьет пиво и курит... Сука... полгода в спортзале, брось пить и курить, устройся потом на нормальную работу, похорошевшей будут платить больше. Прикупи шмоток и найди нормального мужчину...

Это понимание рано или поздно приходит к тебе. Но лучше рано.

Мы не умеем толком себя продать в жизни!!! Что уже там говорить о бизнесе... Маркетинг — это такой имплант в мозг. Некая прошив-

ка. Да!) Перепрошивка мозга. Новая программа. Когда ты думаешь и мыслишь по-другому. Когда ты умеешь продать себя и товар. У тебя есть это понимание. Не впарить, не втюхать, не грузануть клиента, а именно красиво продать.

Я уже упоминал один из показательных случаев — пару лет назад у меня был свой психологический центр. И я однажды поднял цены в 2 раза выше рынка. Товар, услуга стоят именно столько, сколько за них готовы заплатить. Но проверить потолок, насколько много готовы заплатить, можно лишь играясь и экспериментируя с ценой. Если сидеть в углу, уткнувшись в плед «я столько не стою», если бояться поднять цену, то ты так и не узнаешь своего потолка.

Нет такого понятия как дорого! Это лишь субъективная вещь. Очень многие бизнесмены думают: не, я по такой цене продавать не буду... это дорого. У меня никто не купит. На минутку!

У меня в городе 119 фирм, которые занимаются созданием сайтов.

У меня цены в 4 !!!! раза выше, чем по рынку.

У меня покупают и заказывают сайты.

Я не разорился, и я не закрылся...

О_о... офигеть, да...??))) Хотя, казалось бы...

Ты пришел в магазин «Спортмастер». Есть несколько ценовых категорий кроссовок.

Демикс — 1000–1500 рублей.

Скетчерс — 2000–4000 рублей.

Найк — 5000–8000 рублей.

— *Что-то говоришь, мальчишка?*

— *Найк — это дорого. Да?*

Ну вот смотри. Если у меня зарплата в 10 000 рублей — о да, это охренеть как дорого! Ползарплаты...

Но если я получаю по 300 000 рублей в месяц и у меня в кармане наличкой около 70к, мне эти кроссовки купить — даже глазом не моргнуть.

Эту цену я даже не чувствую. Это не дорого!!! О_о... Это НОРМА.

Подумай немного об этом.

Для юриста, который решил открыть свою фирму, зарегистрировал ООО, выложить 80 000 рублей на сайт — звезда какие огромные деньги. Для компании, которая занимается поставкой вилочных погрузчиков или бронированных стекол для автомобилей, это вообще не деньги...

Ты САМ!!! Сам выбираешь, кому ты будешь продавать. ВБЕЙ СЕБЕ В БАШКУ. Я хочу, чтобы ты это осознал. Ты выбираешь каждый день. Ты будешь делать сайт для парикмахерской или для фирмы, продающей заглушки для нефтепровода.

Ты думаешь, компания приходит на рынок, и ооочень-ооочень медленно растет... Нет. Можно воспользоваться чит-кодом. Практически в любой нише есть несколько сегментов.

Нищоброды. Средний класс. Вип. Супервип.

На кроссовках:

Нищоброды — Демикс;

Средний класс — Скетчерс;

Вип — Найк;

Супервип — эти уже в «Спортмастер» не пойдут.

Ты сам можешь выбрать свой сегмент. 90% всех предпринимателей выбирают нищобродский сегмент. Почему? Потому что по низкой цене, если демпинговать — продавать легче. Гораздо легче.

Но это лишь иллюзия. Это фантазия в голове. Это общий глюк))) Замес в низком ценовом сегменте еще яростнее и беспощаднее, чем в вип.

Поверь мне, проще продать 1 сайт за 160 000 рублей, чем 10 сайтов за 16 000 рублей. И продать легче, и сделать легче, и контролировать процесс... Но все стадо обычно тянется вниз.

Дешевые китайские фонарики.

Дешевые копии часов.

Дешевые говносайты за 5 копеек.

Дешевые купальники за 350 рублей.

Дешевые игрушки.

Блин... сейчас вот подумал, столько развелось говноделов... даже страшно. И самая главная проблема — никто не хочет думать.

Ну да ладно, лирика. О чем это я... Да. Имплант. Перепрошивка мозга. Как укус вампира. Это когда ты понимаешь, что можешь продать практически любой товар дороже. Это когда ты понимаешь, что можешь отличаться от конкурентов и умеешь их давить. Это как очки, через призму которых ты видишь мир по-другому.

Мир без говнотоваров и ширпотреба.

Мир без заказчиков, которые вытрахивают тебе мозг 150-й переделкой шрифтов...

Мир с адекватными людьми, которые готовы платить адекватные деньги за твой товар или услугу.

И поверь мне, этот мир есть.

Мне хочется, чтобы у нас в России были качественные товары и качественный сервис. Для людей, а не для быдла. Заказываю такси. Машина подъехала. Выхожу. Машины нет. Звонок водителю — «а уже кто-то сел, я уехал». Хамоватым тоном, мол, отвали, вызывай другого. Привозят домой воду в бутылках. 19 литров... Грузчик — «а че это вы пакеты с бутылок не снимаете?» (на каждой бутылке защитный пакет). С таким наездом... Больше я там воду не заказываю.

В ресторане недавно был. По городу высокий средний чек. Просил рыбу без соуса. Просто рыба на пару... Через полчаса приползла официантка, сказала, что повар полил-таки рыбу соусом... Ниче? Или подожди еще полчаса? Больше в этом ресторане я не был. Купил мультиварку в крупном магазине. Привез домой — не включается. Забрали по гарантии, отдали бабки. Поменял на модель старше. Доплатил. Через месяц сдохла... Больше я там ничего не покупаю.

Пользуюсь сервисом приема платежей *****. Добавил товар, стал продавать. Пустил рекламу, сделал рассылку... Банят мой товар. Блокируют. Видите ли, он не соответствует нормам морали.

То есть люди, которые приходят по рекламе, не могут купить его. Реклама в ж*пу. Бабки в трубу...

Редактирую сайт. Пишу модераторам — разбанивают товар. Вух... пускаю рекламу... Через несколько часов опять блочат товар. Пишут, что на сайте есть слова «ж*па» и «сиськи»... Вместо того чтобы написать мне в личку как клиенту на платном vip-тарифе, тупо блочат товар...

Ну я так могу писать и перечислять очень долго) У нас в России полно говносервисов. Люди истосковались по нормальному общению и отношению. Когда тебе женщина на телефоне или кассирша в магазине не хамит, чувствуешь себя даже как-то неловко.

Хочешь секрет офигенных продаж?

Хочешь секрет, как сделать так, чтобы все твои конкуренты просто отсосали по полной?)))

Хочешь, чтобы у тебя было полно клиентов?

Оказывай лучший сервис. Вернее, так: **ОКАЗЫВАЙ ЛУЧШИЙ СЕРВИС!** Бл*ть!

Просто и тупо. Это очень просто, но, поверь мне, об этом мало кто думает. Нанимай добрых людей, с приятными голосами. Контролируй и мотивируй их. Поверь, озлобленная баба на телефоне не только не сделает тебе продаж, но и спустит твою фирму в кювет... Ну а чо, зато ты сэкономил, платил ей не 25 000 рублей, а 12 000.

На запись и внедрение! Низкий ценовой сегмент отличается от среднего качеством. Средний от VIP — только сервисом. Сделать разницу по сервису, а не по качеству, иногда — проще всего.

Про сотрудников. Для тех, кто в бронепоезде, приведу пример. Года три назад беседовал для друга на работу людей. Должность — продавец в салон компьютеров-ноутбуков. Средняя зарплата по рынку — 25 000 р. У него было — 15 000 р. Пока мы не подняли планку до 30к, приходил всякий сброд. Ну не пойдет более-менее адекватный человек работать за такую зарплату.

Приходили парни из армии, мол, а чо, хочу работать, мне на машину надо денег, заработаю — найду работу получше... прям так и говорили, прямым текстом... Какие-то непонятные прокуренные девочки... Уровень зарплаты — это планка. Если планка очень низкая, то и народ будет такой же приходить.

Да, это не значит, что все будут прям такие ангелочки впархивать, которые работают по 24 часа в сутки без сна и отдыха. Но качество людей становится сильно выше. Когда ты платишь выше среднего по рынку — ты можешь в**бать нерадивого продавца, ты имеешь право. Когда ты платишь копейки — ничего не стоит сотруднику просто развернуться, плюнуть тебе в лицо и уйти.



На запись и внедрение – дьявол в деталях.

Все деньги в мелочах.

Мы с парнями побывали, ну, так, в саунах двадцати в Нижнем Новгороде. Практических во всех, самых разных ценовых сегментов. Ну люблю я париться. Было и по 600 рублей за час, с бассейном с запахом блевотины, с прожженными диванами и разваливающейся сауной. Ну когда ногой наступаешь на деревяшки, а они трещат и отходят.

Было и по 4000 рублей за час, где тебе бесплатно дают тапки, простыни, полотенца, шапки, поджопники, где стоит бесплатный кулер с водой, чайник, кружки... веники уже запаренные. Пофигу, будешь ты ими пользоваться или нет, все для уважаемого гостя...