

Больше денег от вашего экземпляра книги

Буду краток.

У вас в руках просто замечательная книга.

Я прочитал более 1500 книг о маркетинге, но это одна из немногих русскоязычных, которую я бы обозначил как *must read*. И это на сегодня единственная книга по маркетингу, которую мы решили издать у нас.

Когда я в первый раз прочитал эту книгу, я записал себе в еженедельник задачу — «встретиться с автором».

Когда я встретился с Алексом, я записал себе в еженедельник очередную задачу — «предложить Алексу издаться у нас».

Задача выполнена.

А вот у вас после прочтения будут десятки (а у кого-то и сотни) предназначенных для реализации задач и идей. А мы под Новый год специально для вас выпустим особый еженедельник маркетера.

Поэтому не буду отрывать вас от основного — от чтения.

И не забудьте мой совет — взять побольше от этой книги, автор которой, несомненно, специалист № 1 по партизанскому маркетингу в России.

Игорь Манн

P. S. Возможно, вы тоже захотите встретиться с Алексом. Он часто проводит семинары в России — или вы можете заказать персональную консультацию.

Вместо предисловия

Мне позвонил Сергей, бывший ученик. «Александр! Я хочу похвастаться! — восторженно кричал он в трубку. — Прибыль моего дела не просто выросла в пять с половиной раз после ваших уроков — она уже год не опускается ниже этого уровня!»

За полтора года до того бизнес Сергея находился на грани закрытия: прибыль была такой низкой, что Сергею даже пришлось найти работу на полставки. Когда же он обратился к консультантам из центра поддержки предпринимательства, те лишь посоветовали взять ссуду и дать массированную рекламу.

В поисках решения Сергей наткнулся в журнале на мою статью о малобюджетных способах поднять продажи. Он использовал один прием из этой статьи — и результат так впечатлил его, что Сергей перечитал все мои статьи, какие только сумел найти, а потом нашел меня и записался на мой курс.

В первые же месяцы Сергей удвоил свои доходы, затем удвоил еще раз. Потом мы не общались около года, и вот он позвонил мне, чтобы поделиться своими успехами и получить пару новых советов.

«Скажите, Александр, — спросил он на прощание, — а почему вы не напишете книгу о том, как увеличить прибыльность бизнеса? Ваши советы, я уверен, были бы на вес золота для начинающих предпринимателей, да и опытным пригодились бы!»

Вот она, эта книга.

Вступление. Шесть ключей к увеличению прибыли

Задача этой книги — дать вам, уважаемый читатель, набор инструментов для увеличения прибыльности бизнеса. В этот набор входят ответы на вопросы: *что* надо сделать, чтобы получить больше денег от своего бизнеса, и рецепты того, *как* это сделать.

Первым делом я предлагаю вам формулу увеличения прибыли — простую и доступную. Существует всего *шесть основных ключей к прибыли*, и все они входят в эту формулу.

Чтобы бизнес приносил больше денег:

- привлекайте **больше** новых клиентов;
- заключайте с ними **больше** сделок;
- продавайте **больше** товаров каждому;
- берите за каждый товар **больше** денег;
- делайте **больше** повторных продаж;
- используйте **больше** способов сэкономить.

Ваш бизнес может приносить больше денег. Секрет заключается в том, чтобы задействовать в бизнесе все шесть ключей. Конечно, даже использование одного или двух из них позволит вам поднять доходы иной раз на десятки процентов. Но если постепенно задействовать все ключи, прибыль может вырасти в несколько раз.

Предприниматель, использующий лишь некоторые из этих ключей, похож на штангиста, который тренирует только одну руку: очень скоро его результаты перестанут расти, потому что максимальный вес штанги будет определять не сильная, а слабая рука. Именно поэтому изрядная часть владельцев бизнеса трудится много и тяжело, а зарабатывает мало. В таких случаях использование «формулы прибыли» позволяет исправить дело.

Структура книги, которую вы держите в руках, повторяет эту формулу. В книге шесть больших частей — по одной на каждый «ключ к прибыли». И в каждой части — множество идей, приемов и советов, которые вы сможете применить в своем бизнесе.

Часть этих приемов вам уже знакома, часть может вас удивить. Но все они достаточно просты, чтобы не требовать специального образования, и достаточно незатратны, чтобы ими мог воспользоваться любой предприниматель вне зависимости от того, насколько велик его бюджет.

В принципе эту книгу можно читать с любой страницы. Однако в первый раз прочитайте ее от начала и до конца с карандашом в руках. Записывайте каждую идею, которую сочтете подходящей, — и вы получите готовый план развития своего бизнеса.

Помните: ваш бизнес может приносить больше денег!