

# ЕКАТЕРИНА КОРОЛЕВА

КРАТКОЕ  
СОДЕРЖАНИЕ  
«АВТОМАТИЧЕСКИЙ  
ПОКУПАТЕЛЬ. КАК  
СОЗДАТЬ БИЗНЕС ПО  
ПОДПИСКЕ В ЛЮБОЙ  
ОБЛАСТИ»

КнигиКратко

Екатерина Королева

**Краткое содержание  
«Автоматический покупатель.  
Как создать бизнес по  
подписке в любой области»**

«Акция управление и финансы»

## **Королева Е.**

Краткое содержание «Автоматический покупатель. Как создать бизнес по подписке в любой области» / Е. Королева — «Актion управление и финансы», — (КнигиКратко)

Этот текст — сокращенная версия книги «Автоматический покупатель. Как создать бизнес по подписке в любой области». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты. Эта книга для предпринимателей, которые хотят построить бизнес-модель, приносящую регулярную прибыль. «Подписчики намного ценнее для компании, чем обычные покупатели», — так утверждает автор книги, и добавляет, что абсолютно любой бизнес, от фрилансера до крупного производителя, способен обеспечить себе хотя бы небольшой поток стабильных, повторяющихся платежей. Модель работы по подписке можно использовать и при продаже корпоративным клиентам, в сегменте B2B и B2C. Как это организовать, читайте в нашем обзоре. Несколько слов об авторе. Джон Уорриллоу — основатель компании The Value Builder System, колумнист портала Inc.com и CBS NEWS, популярный спикер, инвестор. Превратил одну из своих компаний (Warrillow&Co) из «консалтинг-бутика» в успешный бизнес по подписке, клиенты которого регулярно приносят прибыль. Входит в список десяти лучших специалистов по B2B-маркетингу в США. Напоминаем, что этот текст — краткое изложение книги «Автоматический покупатель. Как создать бизнес по подписке в любой области»

© Королева Е.

© Актion управление и финансы

## Содержание

Бизнес по подписке: как получать регулярную прибыль	6
Биографическая справка	7
Зачем вам подписчики	8
Конец ознакомительного фрагмента.	9

**Авторский обзор по материалам книги  
«Автоматический покупатель. Как создать  
бизнес по подписке в любой отрасли»**

**Джон Уорриллоу**

Автор обзора: Екатерина Королева

## **Бизнес по подписке: как получать регулярную прибыль**

Эта книга для предпринимателей, которые хотят построить бизнес-модель, приносящую регулярную прибыль. *«Подписчики намного ценнее для компании, чем обычные покупатели»*, – так утверждает автор книги, и добавляет, что абсолютно любой бизнес, от фрилансера до крупного производителя, способен обеспечить себе хотя бы небольшой поток стабильных, повторяющихся платежей. Модель работы по подписке можно использовать и при продаже корпоративным клиентам, в сегменте B2B и B2C.

Как это организовать, читайте в нашем обзоре.

## **Биографическая справка**

Джон Уорриллоу – основатель компании The Value Builder System, колумнист портала Inc.com и CBS NEWS, популярный спикер, инвестор. Превратил одну из своих компаний (Warrillow&Co) из «консалтинг-бутика» в успешный бизнес по подписке, клиенты которого регулярно приносят прибыль. Входит в список десяти лучших специалистов по B2B-маркетингу в США.

## Зачем вам подписчики

1997 году Джон Уорриллоу основал исследовательскую компанию Warrillow. Фирма функционировала по типичному сценарию: получала заказ, выполняла его, получала оплату. Аналитики слушали рассказы клиентов о проблемах в бизнесе и предлагали пути решения. Каждый проект был не похож на другие, поэтому сотрудники тратили много времени на подготовку уникальных предложений. Какие-то идеи казались клиентам недостаточно привлекательными и наработки шли напрямиком «в корзину». За них компания не получала ничего, несмотря на потраченное время и силы.

В целом дела шли неплохо, и на бумаге бизнес был прибыльным. Но только один Уорриллоу знал, каких неимоверных усилий требует управление этой компанией. *«Я ненавижу первый день каждого месяца, когда денег на счетах не оставалось и приходилось отчаянно искать заказы, чтобы покрыть все издержки, – пишет предприниматель. – Я помню момент, когда сумма наших ежемесячных расходов превысила 100 тысяч долларов. Тогда я подумал: если в этом месяце у нас не будет продаж, придется где-то искать эти 100 тысяч».*

Тогда автор книги пришел к мысли, что было бы хорошо иметь гарантированный источник дохода, пусть и совсем небольшой. Уорриллоу стал автоматизировать отдельные части бизнеса так, чтобы каждый клиент мог найти для себя полезную информацию и главное – был готов платить за нее каждый месяц.

### ***Вот что сделала компания:***

1. Сократила число уникальных исследований
2. Предложила клиентам стандартизированную информацию по подписке
3. Отменила 60-дневную отсрочку платежа после завершения проекта
4. Стала брать оплату за подписку за год вперед.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.