

БИБЛИОТЕКА КНИГИКРАТКО

**КРАТКОЕ
СОДЕРЖАНИЕ «КАК
ПРЕОДОЛЕТЬ
КРИЗИС. 33
ЭФФЕКТИВНЫХ
РЕШЕНИЯ ДЛЯ
ВАШЕЙ КОМПАНИИ»**

Библиотека КнигиКратко
Краткое содержание «Как
преодолеть кризис. 33
эффективных решения
для вашей компании»
Серия «КнигиКратко»

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=27358014
DG Win&Soft; 2016*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги «Как преодолеть кризис. 33 эффективных решения для вашей компании». Только самое главное: идеи, техники, ключевые цитаты.

«Мы решились нанять второго сотрудника, когда нам нужен был третий». Это признание хорошо иллюстрирует, что сегодня компании уже сократили все, что могли. Однако кризис продолжается, и нужно искать новые способы оставаться на плаву.

Текущий кризис – это не кризис расходов. Важнейшая характеристика сегодняшней ситуации – отказ потребителей тратить деньги. Поэтому самая популярная антикризисная мера

– сокращение затрат – не решит проблему. Надо изучить новые потребности клиентов и адаптировать под них бизнес-модель. Преодолеть нежелание клиентов тратить деньги удастся тем компаниям, которые берут на себя часть финансового риска, предоставляют дополнительные возможности, подчеркивают ценовую выгоду, а главные усилия направляют на продажи.

Автор книги «Как преодолеть кризис» (М.: Претекст, 2016) Хэмен Саймон, признанный эксперт в области менеджмента наравне с Питером Друкером и Филиппом Котлером, советует не ограничиваться экономией, а действовать сразу в трех направлениях, влияющих на продажи, – расходы, цена и объем продаж. Причем продажи должны играть первую скрипку в вашем антикризисном оркестре, а расходы и цена – быть лишь аккомпанементом. Скажем, если перед вами встанет выбор – снизить цену или уменьшить объем продаж, то следует выбирать второй вариант, потому что при уменьшении объема продаж меньше пострадает итоговая прибыль. В кратком обзоре книги «Как преодолеть кризис» мы покажем, как это реализуется на практике.

Напоминаем, что этот текст – краткое изложение книги

Содержание

| | |
|--|----|
| 33 быстрые и эффективные антикризисные меры | 6 |
| Введение | 8 |
| Решение 1. Разделить с клиентом финансовый риск | 9 |
| Конец ознакомительного фрагмента. | 10 |

**По материалам книги
«Как преодолеть кризис.
33 эффективных
решения для вашей
компании»Хэмен Саймон**

**Автор краткого обзора:
Библиотека «Главная мысль»**

33 быстрые и эффективные антикризисные меры

Справка об авторе

Хэмен Саймон – специалист в области стратегии, маркетинга и ценообразования, председатель правления консалтинговой компании Simon-Kucher & Partners. Возглавлял Европейскую академию маркетинга ЕМАС и Европейскую школу менеджмента и технологий (Кельн). Преподавал в университетах Билефельда и Майнца, Гарвардской и Лондонской бизнес-школах, Токийском университете Кеио и Массачусетском технологическом институте. Работал во многих деловых изданиях, вел собственную колонку о менеджменте в немецком издании. Был членом советов директоров многих акционерных обществ и попечительских советов. Автор более 30 книг, переведенных на 22 языка.

Компания Sinom-Kucher & Partners – лучшая консалтинговая компания в области маркетинга и продаж, по версии самого влиятельного бизнес-журнала Германии (обошла таких гигантов, как McKinsey и Boston). Офисы компании расположены в 22 странах мира. Доход в 2014 году составил

172 млн евро при штате 760 сотрудников.

Введение

Текущий кризис – это не кризис расходов. Важнейшая характеристика сегодняшней ситуации – отказ потребителей тратить деньги. Поэтому самая популярная антикризисная мера – сокращение затрат – не решит проблему. Надо изучить новые потребности клиентов и адаптировать под них бизнес-модель. Преодолеть нежелание клиентов тратить деньги удастся тем компаниям, которые берут на себя часть финансового риска, предоставляют дополнительные возможности, подчеркивают ценовую выгоду, а главные усилия направляют на продажи. Посмотрим, как это реализуется на практике.

Решение 1. Разделить с клиентом финансовый риск

Софтверная компания Infusionsoft гарантирует возврат денег клиентам, если они не удвоят свои продажи в течение года с помощью торговой программы. Эта программа стоит 4 000 долл. США и создана для компаний численностью не более десяти сотрудников. Получив гарантию, клиенты охотнее расстаются с деньгами. Даже те, кто не достиг сто-процентного роста продаж, как правило, продолжает пользоваться программой.

Дилер высококачественного звукового оборудования Ficion Audio столкнулся с резким падением спроса на свою акустическую систему класса Hi-End (стоимость 3400–15 000 долл. США). Тогда компания пообещала, что, если клиент потеряет работу в течение года после покупки, она возместит ему 90% стоимости оборудования. Если клиент потеряет работу через год или два после покупки, он сможет вернуть товар и получить 75% его стоимости.

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.