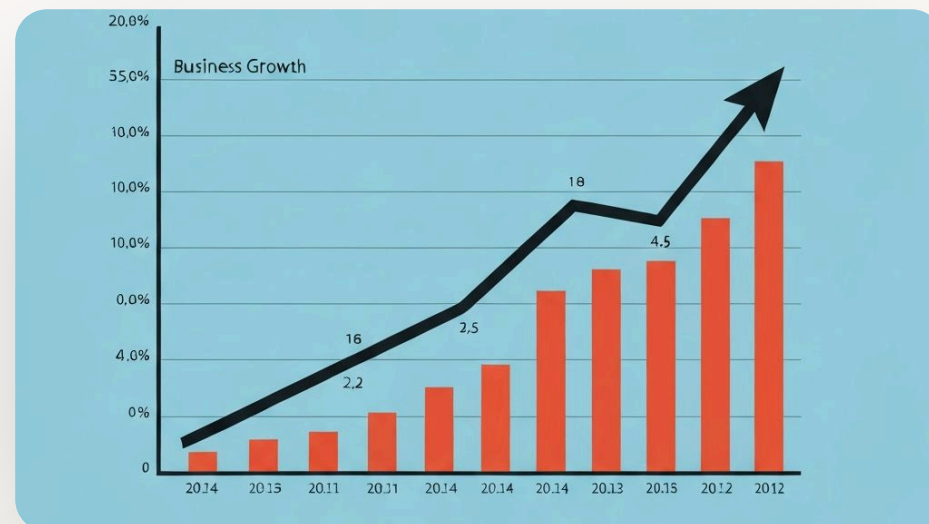


[← Вернуться к списку алгоритмов](#)

Алгоритм #8

14 инструментов продаж для удвоения выручки

Проверенные инструменты из 35-летнего
опыта работы с командами до 2000
сотрудников и компаниями с оборотом до 5
млрд рублей





О Германе Юне

Основатель «Секреты Корпораций»



Помог заработать более 700 млн руб
дополнительной прибыли клиентам



Основатель ООО ЭнергоИнжиниринг
Выручка 500 млн руб. Управлял не участвуя в
операционке



35 лет реального опыта
16 отраслей, команды до 2000 сотрудников, обороты
до 5 млрд рублей

Весь мой 35-летний опыт посвящен реальному бизнесу и настоящим реорганизациям компаний в 16 отраслях. В этом гайде я собрал 14 проверенных инструментов, которые помогут вам удвоить выручку.

📞 Инструмент #1

Голос в телефонной трубке: тайный покупатель как инструмент

Боль:

Вы слышали об этом тысячу раз. Но практика показывает: 50% компаний до сих пор не соблюдают базовые стандарты общения.

Что делать:

Раз в месяц просите друзей или коллег позвонить в ваш отдел продаж. Пусть задают острые вопросы:



про скидки, про условия. Запишите разговор, проанализируйте.

Результат:

Вы получаете честную обратную связь не из отчетов, а прямо из уст клиента. Услышав это один раз, вы захотите идти в отдел и всё менять.

Инструмент #2

Не говорите цену сразу по телефону

Боль:

Клиент спрашивает цену, менеджер называет — и клиент вешает трубку. Клиент ничего о вас не узнал и ушёл с цифрой. Ноль эффекта.

Цель скрипта:



НЕ ГОВОРИТЕ ЦЕНУ
ПО ТЕЛЕФОНУ

Вызвать доверие к вам и вашей экспертности. Вы стремитесь понять суть проблемы клиента, а не просто озвучить цену. Вы ведёте клиента в диалоге, убеждаете приехать.

Результат:

Через 4 дня после внедрения скрипта продавцы начали закрывать каждого третьего клиента на диагностику. Доход от диагностики – плюс 50 тысяч рублей за месяц.

🧩 Инструмент #3

Как проверить менеджера отдела продаж на собеседовании

Боль:

Проверка профессиональных навыков и личных качеств менеджера превращается либо в

КАК ПРОВЕРИТЬ

ОТДЕЛА ПРОДАЖ НА СОБЕСЕДОВАНИИ

«психологические загадки», либо в банальное «расскажите о себе».

Что делать:

- Попросите кандидата презентовать продукт с предыдущего места работы
- Оцените личные качества: грамотная речь, эмпатия, позитивная энергетика
- Проверьте профессиональные навыки: знание продукта, убедительность, работа с возражениями

Результат:

Вы видите, как кандидат продавал в прошлом и понимаете, как он будет продавать у вас. Это резко сокращает время собеседований.



Улучшайте скрипты продаж каждый день

Не пытайтесь создать идеальный скрипт сразу. Мы часто думаем, что нужен месяц на подбор слов и формулировок. Это ловушка.

Простые правила:

- Простой, живой язык
- Эмоции важнее характеристик
- Больше открытых вопросов
- Проверяйте на клиентах, не на сотрудниках

Результат:

Методом проб и ошибок вы быстро придёте к таким скриптам, которые начнут стабильно конвертировать звонки во встречи. А встречи — в деньги.

👁 Инструмент #5

Наблюдайте за отделом продаж и фиксируйте отклонения

Боль:

Продажи вялые, планы не выполняются, выручка стоит. Что происходит в ОП — загадка. Никто не ходит туда, не слушает, не проверяет.

Что делать:

Приходите в отдел продаж. Объясните цель — чтобы никто не напрягался. Скажите прямо: «Я хочу посмотреть, как вы общаетесь с клиентами».

Результат:

Этот инструмент повышает интенсивность работы отдела продаж и увеличивает продажи на 30–40%.

Это быстро отражается на прибыли — минимум +20%.

Точечный разбор с РОПом по итогам наблюдения

Если у вас есть РОП — смотрите работу ОП вместе. Записывайте отклонения каждый отдельно. Потом сравните записи. Согласуется ли его взгляд с вашим?

Самый главный вопрос:

«Что вы с этим будете делать?»

Результат:

Вы поймёте уровень управленческих навыков РОПа. При правильной работе — +15-20% к продажам, рост дисциплины, улучшение клиентского сервиса.

Наблюдайте, как РОП разбирается с сотрудником

После разбора — следующий шаг. РОП работает с сотрудником по конкретным ошибкам. Назначается встреча, и вы лично наблюдаете, как проходит беседа.

На что обращаем внимание:

- Как РОП обучает
- Какую атмосферу создаёт
- Добивается ли он изменений

Результат:

Вы контролируете управленческую культуру в компании. Улучшается доверие в команде, растёт вовлечённость и выручка при тех же усилиях.

Договор и акт — точки контакта с клиентом

Боль:

Что может быть скучнее, чем стандартный договор или акт? А ведь эти документы проходят через 3–5 человек со стороны клиента: менеджер, РОП, бухгалтер, директор...

Примеры:

- Блеклый шаблон с ошибками ❌
- Красиво оформленный комплект: договор + акт с логотипом, стилем, цветом ✅

Результат:

Красиво оформленные документы создают впечатление профессионализма и внимания к деталям на каждом этапе взаимодействия с клиентом.

Коммерческое предложение + портфолио — ударная связка

Боль:


Стандартное КП — это скучный документ с ценами. Клиент открывает, смотрит цифры и закрывает. Никакого вау-эффекта, никакой запоминаемости.

Что делать:

Создайте КП с портфолио: кейсы, отзывы, фотографии реализованных проектов. Покажите результаты, а не только цены. Клиент должен увидеть себя среди ваших успешных клиентов.

Результат:

КП с портфолио конвертирует в 2-3 раза лучше стандартного. Клиент видит доказательства вашей экспертизы и принимает решение быстрее.

 Инструмент #10

Презентация не про вас, а про клиента

Боль:

90% презентаций — это «мы такие классные, у нас столько достижений». Клиенту скучно. Он не понимает, как это поможет именно ему.

Что делать:

Переверните фокус. Начните с проблем клиента. Покажите, что вы их понимаете. Затем — как ваше решение закрывает именно эти боли. В конце — конкретные шаги и результаты.

Результат:

Клиент чувствует, что вы говорите о нём. Доверие растёт, возражений меньше, сделки закрываются быстрее.

Инструмент #11

«Защита презентации» перед встречами с крупным клиентом

Боль:

Менеджер идёт на важную встречу неподготовленным. Клиент задаёт неожиданный вопрос — менеджер теряется. Сделка сливается.

Что делать:

Перед важной встречей проведите «защиту презентации». Менеджер показывает, что будет говорить. Коллеги играют роль клиента, задают каверзные вопросы. Оттачиваем аргументы.

Результат:

Менеджер уверен в себе, готов к любым вопросам.
Конверсия крупных сделок вырастает на 40-50%.

☆ Инструмент #12

Создайте момент «ВАУ!» в продажах

Боль:

Все продают одинаково. Клиент общается с 5-10 компаниями и не может их различить. Вы сливаетесь в серую массу конкурентов.

Что делать:

Создайте момент, который клиент запомнит. Неожиданный подарок, персональный расчёт выгоды, демонстрация продукта в действии. То, чего не делают конкуренты.

Результат:

Клиент запоминает вас среди всех. Рекомендует друзьям. Возвращается снова. Это работает лучше любой рекламы.

🕒 Инструмент #13

Утренняя планёрка в отделе продаж каждый день

Боль:

Менеджеры приходят на работу и раскачиваются час-два. Кофе, соцсети, разговоры. Рабочий день начинается в 11, а заканчивается в 17.

Что делать:

Каждое утро — короткая планёрка на 15-20 минут. Каждый говорит: что сделал вчера, что сделает сегодня, какие есть проблемы. Никаких обсуждений — только факты.

Результат:

Менеджеры включаются в работу с 9:00.

Прозрачность действий. РОП видит, кто работает, а кто имитирует. Продажи растут на 20-30%.

📋 Инструмент #14

Вечерний отчёт в отделе продаж каждый день

Боль:

Менеджеры уходят домой, и вы не знаете, что они сделали за день. Отчёты раз в неделю/месяц — это слишком редко. Проблемы копятся.

Что делать:

В конце каждого дня — короткий отчёт. Сколько звонков, встреч, сделок. Что получилось, что нет. Какие планы на завтра. Формат простой: 5-7 строк в чате или CRM.

Результат:

Полная прозрачность каждый день. Проблемы видны сразу. Менеджеры дисциплинируются, потому что знают: их работу проверят. Выручка растёт стабильно.

Итоги

14 инструментов — ваш путь к удвоению выручки

Каждый инструмент проверен на практике и доказал свою эффективность в реальном бизнесе. Внедряйте поэтапно и отслеживайте результаты.



Проверено практикой



Измеримые результаты

35 лет опыта работы с командами до 2000
сотрудников

+20-40% к продажам уже в первый месяц
внедрения

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ДИАГНОСТИКА

Стратегическая диагностика с командой Германа Юна

Разберём ваш бизнес, найдём узкие места и точки
роста — и дадим конкретный план действий.

 **Оставить заявку**

 Команда Германа свяжется с вами и согласует время