

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ПРОДАЖ



Период 2020-2022 годов для большинства бизнесов России был сопряжен с постоянной чередой сложностей. В эти годы особенно сложно было бизнесу, который построен на том, чтобы взаимодействовать с клиентами и партнерами в оффлайне. Те, кто мог быстро перестроить свои продукты, а также находить новые каналы продвижения, не сдавали свои позиции. Наш клиент был одним из тех, у кого произошла большая встряска.

О заказчике

AMAKids – это лидирующая в России, а также крупнейшая в Европе Академия интеллектуального развития детей и подростков с разветвлённой сетью филиалов и крупной франчайзинговой сетью. Академия имеет 868 центров в 25 странах мира. Занимается обучением детей и подростков от 5 до 16 лет по разным направлениям: от обучения чтению до ментальной арифметики и подготовке к школе.

Проблема

Компания «Совплим» столкнулась с проблемой недостаточной эффективностью практик продаж по направлениям B2B (франчайзинг) и B2C (онлайн-обучение).

Процессы продаж не были регламентированы и давали большие потери лидов на этапах воронки продаж.

Почему выбрали Гринбизнес

Основателю компании порекомендовал работу с Гринбизнес один из наших бывших клиентов.



Нюансы

В направлении B2B в воронке продаж отсутствовали необходимые этапы прогрева клиента, из-за чего многие лиды уходили в отказ.

В направлении B2C наблюдался высокий процесс отказов и потерь лидов после пробного занятия.

Этапы

01 Полный аудит системы продаж (осень 2021 г.)

Цель: подготовить оптимальный процесс оптимизации.

- Проанализированы крупные конкуренты
- Выделены лучшие практики
- Выявлены слабые места и точки роста направления B2B
- Составлен план действий по оптимизации

02 Оптимизация направления B2B (зима 2021-2022 г.)

Цель: повысить продажи.

- Разработан регламент продавца франшизы
- Оптимизирована воронка продаж в CRM
- Внедрены SMART Сделки
- Усилен комплект продающих материалов
- Переработан сайт продажи франшизы

03 Усиление системы маркетинга (весна 2022 г.)

Цель: усилить существующие каналы привлечения клиентов и найти дополнительные.

- Разработана Ивент-стратегия компании на 2022 год

04 Оптимизация направления B2C (осень 2022 г.)

Цель: повысить продажи.

- Переработан процесс продажи онлайн-направления
- Разработан регламент пробного занятия
- Доработана система аналитики притока-оттока учеников
- Внедрена система удержания учеников
- Проведены анализ коммуникации и обучение для менеджеров по продажам
- Команда B2C усилена опытным директором по развитию

6 конкурентных преимуществ компании AMAkids

Большой опыт работы



Компания Amakids в индустрии обучения детей и взрослых более 7 лет! За это время:

- обучились 482935 человек
- открылись 1024 центра
- охвачено 27 стран

Это дает нам неоспоримое преимущество перед конкурентами и качественный, проверенный продукт для клиента.

Поскольку мы профессионалы в области франчайзинга, Вы всегда можете рассчитывать на компетентную консультацию по любому вопросу и поддержку в любой ситуации.

Франшиза



Мы предлагаем привлекательный продукт в нише образования. Наши методики с подробными инструкциями и системой проверки знаний.

Отдельное преимущество динамического роялти в которой вы платите меньше.

ИТ-платформа

Наша уникальная разработка работает. Вы видите в

Исследование мероприятий конкурентов (онлайн) для ЦА франчайзи

Выводы из исследования:

- Роббо и Смарткидс проводят вебинары для франчайзи и имеют соцсети через которые собирают трафик на вебинары. Темы примерно одинаковые, бьющие по болям потенциальных и действующих франчайзи.
- Ютуб - основной канал для размещения вебинаров и видео про школу, но чаще всего выкладывается в записи. Качество видео про школу должно быть максимально полным и ее время вебинара 45-50 минут.

Организируйте Амакидс Класс в вашем детском саду и обеспечьте высокое качество подготовки к школе

Подготовка к мероприятиям

Видеомаркетинг

- Используется после проведения нескольких коротких видеоролики по ответам на вопросы.
- Ими можно подогреть e-mail рассылку из них видеогайд по открытию франшизы.
- Использовать в таргетированной рекламе вебинары или привлечению трафика на ютуб-плейлист.

- Амакидс Класс – лимитированное предложение от международных образовательных центров Амакидс для детских дошкольных учреждений.
- Эффективная подготовка к школе для детей по отработанной методике.
- Увлекательный процесс обучения на основе геймификации.
- Полезное обучение для ваших педагогов.
- Низкая стоимость внедрения.



Тактика продажи детским садам

КРАТКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО КЛИЕНТА

Клиент, который понимает, что развитие подходов в обучении детей является очень важной составляющей в привлечении новых учащихся. Для этого им можно предложить наши методики и вовсе приобрести франшизу, чтобы на базе детского сада открыть новый детский клуб по интересам.

Для такого клиента важно, чтобы методики обучения были инновационными и подходили разным детям по интересам и возрасту, также немаловажно, чтобы можно было проконсультироваться с поставщиком методик и франшизы о тонкостях обучения и ведения бизнеса.

Проблемы клиента:

- Трудно уговорить на наши условия, будут просить скидки.
- Будут искать альтернативные предложения по цене у конкурентов.
- Будут просить бонусы.

Хочет сотрудничать потому что нужно:

- высокое качество курсов;

СХЕМА ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ



Основатель детского сада/Директор
Роли: ЛПР, подписант

Отвечает за привлекательность и репутацию сада

Ценит
Возможность тестового прохождения курса
Хорошее наполнение курса
Сопровождение

Не любит
Высокую цену
Уже есть у всех и не интересно
Повторяющуюся информация в методиках

положительно влияет на ключевую метрику образовательной франшизы - на удержание учеников. Эта метрика в наших центрах традиционно находится на высоком уровне.





Комментарий Гринбизнес

«Проект с компанией «Амакидс» был реализован в один из самых сложных периодов, в год беспрецедентных глобальных экономических перемен не только в России, но и в мире. И именно благодаря этому проекту мы увидели, что технологии «Гринбизнес» надёжно работают и дают результат в любых условиях деловой конъюнктуры. Горжусь этим проектом и радуюсь за нашего клиента, который обрёл устойчивый рост в момент, когда других игроков рынка штормило.»

*Андрей Майборода,
Генеральный директор Гринбизнес*

Комментарий Amakids

Компания Гринбизнес проделала большой объем работы: провели аудит, помогли сформировать команду опытных sales-менеджеров, оптимизировали внутренние бизнес-процессы, провели обучение педагогов и менеджеров, а также определили ключевые точки роста для всех отделов.

Итогом работы стало значительное улучшение конверсии лид/клиент, что напрямую отразилось на наших финансовых успехах. Мы ощутили реальную погруженность в тему и специфику, а не шаблонные рекомендации для успешного успеха.

*Утешева Гюзель,
Генеральный директор Amakids*



Итоги

В результате работы направление B2B стало локомотивом роста компании в 2022 году, продажи в этом сегменте устойчиво росли в течение всего года.

Компании удалось справиться с кризисом лидогенерации, вызванным уходом Google Adwords из России и проблемами с соцсетью Instagram. За последние 4 месяца 2022 года, направление B2C стабильно росло по выручке.

Комментарий Гринбизнес

«Мы подготовили именно эвент-стратегию, потому что одими из самых успешных каналов коммуникации и прогрева в данной нише являются онлайн и офлайн мероприятия. Это работает и с франчайзи (B2B), и с клиентами академии (B2C). В стратегии была сформирована CJM и прописан каждый шаг взаимодействия.

*Филиппова Галина,
маркетолог Гринбизнес*

Цифры

120% РОСТ ВЫРУЧКИ
НАПРАВЛЕНИЯ B2C

Рост направления B2B составил около 40% к году. Выручка направления B2C на декабрь 2022 года выросла на 120% по сравнению с предыдущим годом. Количество учеников по направлению B2C на декабрь выросло на 92% по сравнению с предыдущим годом.



Green Business

<http://greenbizzz.ru/> 

8(921)394-85-41 

info@greenbizzz.ru 