

10 ТОП БИЗНЕС КЕЙСОВ

РЕШЕННЫХ НЕСТАНДАРТНЫМ
СПОСОБОМ

ВЫПУСК - 7 | **ИЮЛЬ 2023**

Бизнес-Трекер

РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

Кратко о выпуске

КЕЙС-1: Кейс на парадоксе: выставки нет, а на нее все пришли

КЕЙС -2: Кейс о росте продаж, через предоставленную свободу

КЕЙС -3: Кейс про выбор ниши на примере Jason Statham

КЕЙС -4: Кейс про архетипы клиентов и красно-зеленых сотрудников

КЕЙС -5: Кейс про сделки с клиентами на играх типа «Мафия, Cash Flow»

КЕЙС -6: Кейс про заказчика, который забрал лучшие куски этого рынка

КЕЙС -7: Кейс про мажорную ноту заказчика и плюс 20% к прибыли

КЕЙС -8: Кейс про выход на ЛПР через молодых карьеристов

КЕЙС -9: Кейс про выход из кассового разрыва, через образы и метафоры

КЕЙС-10: Кейс про уверенность, через «фонд вероятных ошибок»

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-1

Кейс на парадоксе: выставки нет, а на нее все пришли

Ко мне обратилась компания, поставщик оборудования для лазерной эпиляции

Сформировали ряд задач:

Получить с предстоящей выставки в Крокус Экспо, максимальное количество потенциальных клиентов и закрыть сделки примерно на 3,5 миллиона рублей, совершив 4-5 продаж. Было важно, чтобы клиенты заходя на выставку, попадали именно на их выставленный стенд, забирали именно их рекламные материалы и стремились обсуждать это с коллегами и другими участниками. Чтобы посетители самостоятельно инициировали диалог с владельцем и он выглядел, как самый главный на этой выставке.

Что я сделал: Внимание! Предложил НЕ участвовать в выставке, а создать отдельное мероприятие и пригласить всех своих клиентов

Результат: Сэкономлен бюджет в 2 раза

Все, кто пришел, был в фокусе внимания только на организатора и их стенде. Посетители, клиенты забрали только их материалы, сами подходили и общались. Дополнительно, Организатор получил лояльность от посетителей, создав розыгрыши и призы. В итоге: мой заказчик закрыл 8 сделок в течении 2-х недель на общую сумму 6,5 млн.р

А вам нужны решения иным способом?

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-2

Кейс о росте продаж, через предоставленную свободу

Ко мне обратился собственник. Не мог понять, что происходит с его одним из ключевых сотрудников, которые делает неплохие продажи, но по вдохновению

Что я сделал: я познакомился с его сотрудником, вошел в общую систему ценностей, перешел в приятельские отношения, определил его уровень счастья, изучил его тип личности и выяснил, что по психотипу социальных групп, он «Сигма» и главная его ценность свобода. «Сигма-самец» успешный и уверенный в себе мужчина, которые не признает социальное доминирование и не увлекается тем, что интересует других популярных мужчин. Ему было дико некомфортно ощущать себя в корпоративной зависимости и быть в иерархии лидера компании.

Результат: Мы формально уволили его и сразу приняли, как независимого агента по продажам со своим ИП. Заключение с ним договор. Дали ему свободу через формальное увольнение и подписанный с ним агентский договор. Теперь он в состоянии свободы, как бы работает на себя, делая ту же самую работу что и раньше, но на высоком уровне вдохновения принося плоды себе и компании.

КЕЙС-3

Кейс про выбор ниши на примере Джейсона Стэйтема

Ко мне обратился мужчина 34 лет. Запрос на выбор правильно ниши. Заказчик не мог понять и определиться, в какой деятельности он будет наиболее эффективен

Что я сделал: Определил его навыки, знания, имеющиеся ресурсы. Установил общую систему ценности с ним. Через это получил приятельское доверие и узнал его детальнее. Определил его характер, тип личности, психотип социальных групп, типологию личности. Определил его убеждения в бизнесе, подхватил его мотивацию, что было триггером для действий и результату.

Результат: Определил, что он боец одиночка, как Jason Statham в фильмах Перевозчик или Механик. По типу социальной личности Sigma, Красно-синий по четырехсекторной поведенческой модели DISC. Интроверт. Наиболее подходящие ниши: бизнес услуги в соло, подрядные услуги, юрист, консалтер. Бизнес в одном лице.

В итоге он занялся алмазным бурением железобетона. Открыл ИП, купил бурильную установку и одну стенорезную машину. Сейчас успешно заключил контракты с застройщиками. Приезжает один, разворачивает свою боевую технику, выполняет заказ подряда, получает деньги и уходит без следов.

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-4

Кейс про архетипы клиентов и красно-зеленых сотрудников.

Ко мне обратилась женщина, владелица бренда товаров для дома и сада.

Задача: найти невидимую, сжигающую изнутри проблему, поднять стремительно падающий уровень продаж и подарить веру в бизнес

Что сделал: Разобрал бизнес на пиксели и детали, перевернул вверх дном. Раскопал 2 слабых этапа бизнеса. Выявил, грубейшую ошибку в неправильно выбранном архетипе группы клиентов, куда сливалось до 140 т.р рекламного бюджета. Т.е. образно - товары для дома и сада, они продавали, как будто спортсменам, бодибилдерам. Проанализировал менеджера по продажам, на предмет типа личности, психотипу социальных групп и по четырехсекторной поведенческой модели DISC. Оказался «красный» жесткий, краткий, четкий, который практически нагонял страху на клиентов, ненамеренно надавливая на них, сливая все заявки.

Результат: Перезапустили рекламу на архетип соответствующей группы клиентов. По четырехсекторной поведенческой модели DISC, поменяли менеджера с «красного» на «зеленого». Т.е. клиенты, любящие ласку и нежность, получают ее от такого же по ценностям менеджера, что ведет к взаимопониманию. Через 23 дня реанимировали бизнес. Все довольны.

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-5

Кейс про сделки, заключенные на играх типа «Мафия, Cash Flow»

Ко мне обратился предприниматель, у которого бизнес такого формата, где классический алгоритм рекламы не работает, а клиенты идут по рекомендации и им важно доверять человеку.

Что сделал: Поставил цель на 2 месяца, расписал стратегию и задачи, Трекшн-карту и составил тактику. Существует миф о том, что до 70% американских сделок заключаются на гольф-полях. Поэтому ключевым действием применил метод «Миллионные сделки заключаются на Гольф полях», отправив его на бизнес игры типа «Мафия, Cash Flow» Все это позволяет устанавливать деловые контакты, налаживать тесные взаимоотношения с бизнес-партнерами, анализировать поведение противника и интерпретировать на бизнес-коммуникацию, а также снимать стресс от прямой работы.

Результат: на бизнес играх, он классно зарекомендовал себя, показал себя в действиях. Регулярные встречи позволили получить доверие и рекомендации, что дало ему через 3 недели, закрыть свои первые сделки на общую сумму 600 т.р.

КЕЙС-6

Кейс про заказчика, который забрал лучшие куски этого рынка

Ко мне обратился заказчик, который выбрал мужскую нишу в B2B. Жестко проигрывал заказы конкурентам. Он был подрядчиком работ в строительной нише.

Задача: Увеличить количество заказов в 3 раза, забирая большую часть у конкурентов и отстаивая свои позиции

Что сделал: Проанализировал продукт, оффер, систему, клиентов – все в принципе нормально. Узнал его детальнее и оказалась проблема в нем лично. В этой нише хищников, он был в роли «Бета», где благополучно уступал лидерам, рвачам. «Бета» – это те, которые подчиняются более высокоранговым членам социальной иерархии, и поэтому вынуждены ждать своей очереди за пищей. Разработал ему план по прокачке в нем «Альфа», через тело, дело и мысли, также разработал особые скрипты при коммуникациях с заказчиками.

-

Результат: за 2 месяца, прокачал «Альфу» хищника и теперь лучшие куски этого рынка, забирает он.

КЕЙС-7

Кейс про мажорную ноту заказчика и плюс 20% к прибыли

Ко мне обратился предприниматель с проблемами перегорания в бизнес задачах, что снижало его производительность на 30%

Что сделал: Разработал схему вдохновения и перегорания, определил состояние, в котором он наиболее эффективен и его слабые этапы в виде угасаний, проявляющиеся в моменте реализации действий. Его ключевая проблема была в том, что идёт бесконечное накопительство идей, в большой багаж знаний, но не их реализация

Результат: я провел 1 месяц трекинга. Составил, (прямо зарисовал) схему триггеров начиная с мотивационных действий (таких как, вдохновляющие музыкальные треки, спортивный зал, красивая одежда, встречи с интересными людьми), что побуждает к увеличению Дофамина, удержания фокуса на получении нужного состояния и новых инсайтов. Далее, на основании новых идей, мгновенное занесение их в виде задач в облачную программу для управления проектами небольших групп и делегирование их ассистентам, с последующим контролем.

Проблема с перегоранием решена, производительность увеличилась на 20% от показателей предыдущего месяца и теперь мой заказчик всегда на мажорной ноте.

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-8

Кейс про выход на ЛПР через молодых карьеристов

Трекинг бизнеса с ключевой проблемой которого был выход на ЛПР (лиц принимающих решения) в государственных организациях, что позволило бы компании получить существенную долю заказов этого рынка

Что сделали: Составили список нужных нам компаний. Определили типы ЛПР. Разделили их на 2 категории: это «товаращи» из «старой школы» и молодые служители, строители деловой репутации и своего имени, карьеристы. Определённым образом, составили письма-офферы и отправили заказным письмом с уведомлением, на которые они, не могут не отреагировать. Сформировали предложения на языке их формулировок и фраз, подали под соусом типа «В рамках программы развития Московской области...» и т.д. предлагаем. Назначили встречи

Результат: Организовали встречи с 60% ЛПР в первые 3 недели. Заключили контракты с 20% из них на конец месяца. Получили предоплату в середине 2 месяца.

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-9

Кейс про выход из кассового разрыва, через образ «пилота самолета»

Ко мне обратилась владелица бизнеса, с хроническим кассовым разрывом. Она измеряла успешность своего бизнеса в количестве купленных сумок и заграничного отдыха.

Задача: Выбраться из кассового разрыва, контролировать денежный оборот, оцифровать бизнес, построить систему с мгновенной отчетностью. Организовать контроль всех каналов коммуникаций с клиентами, автоматизировать продажи. Вести учет всех контактов, переписки и разговоров.

Что сделал: погрузил ее в образы и метафоры. Убедил представить себя в роли пилота самолета, который не летит и не смотрит на панель приборов. Топливо на нуле, правый двигатель в отказе, шасси не убраны, пассажиры не пристегнуты. Но вроде же летит? Исход один, гарантированное падение, куда и летела она.

Результат: Достигнуто понимание и убеждение. Ввели оцифровку бизнеса, внедрили CRM Битрикс24, регулярные совещания. А также повесили постер с пилотом у штурвала самолета, образ которого, через визуализацию, влиял на нейронные связи, что способствовало убеждению, далее мотивации и действию.

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)

КЕЙС-10

Кейс про уверенность, через созданный «фонд вероятных ошибок»

Ко мне обратилась собственница бизнеса. Зашивалась, все делала сама, боялась делегировать. В результате жизненный баланс резко изменился, энергия снизилась, начались проблемы в бизнесе и личной жизни.

Что я сделал: Убедил ее оценить и выделить бюджет на «фонд вероятных ошибок», т.е. бюджет на потенциальные ошибки будущих сотрудников. Это позволяло бы ей уверенно делегировать, заранее оценивая цену ошибки сотрудника. Построил организационную структуру и в течении 37 дней, контролируя, плавно вводили сотрудников. Далее составили план восстановления равномерного жизненного баланса, я взял с нее «цену слова» (это обещание что-то сделать: запустить проект, заработать денег, в общем добиться какого-то результата, с намерением заплатить какую-то цену, если результата не будет, сделанное публично, так чтобы об этом узнали все друзья, знакомые коллеги), за невыполнение и шаг за шагом реализовывали.

Результат: Полностью делегирован бизнес. Появилась уверенность, за счет увеличенного бюджета на «фонд вероятных ошибок» в 2 раза, который кстати так и не был потрачен. Налажен жизненный баланс. Протестировали удаленное управление, за счет специальной поездки в другую страну на 7 дней.

Бизнес-Трекер
РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

WWW.PXGROUP.RU | TELEGRAM КАНАЛ: [HTTPS://T.ME/PXGROUP_RU](https://t.me/PXGROUP_RU)



Бизнес-Трекер

РУСЛАН ХАЙРУЛЛИН

ПЕРЕХОДИТЕ В ТЕЛЕГРАМ КАНАЛ,
ЧТОБЫ ПЕРВЫМИ УВИДЕТЬ НОВЫЕ
БИЗНЕС КЕЙСЫ

 ПЕРЕЙТИ В КАНАЛ

 ПЕРЕЙТИ НА САЙТ