

# Как получить еще больше денег от своего бизнеса?

**Технология быстрого увеличения прибыли и продаж для вашего бизнеса**



Владислав Марьясов  
Бизнес-консультант. Тренер.  
Наставник. Специалист по маркетингу,  
продажам и управлению персоналом.

тел.:  
e-mail:  
сайт:  
сайт:  
сайт:

8 (923) 570-76-96  
vladislavmaryasov@yandex.ru  
www.maryasov.ru  
www.maryasov.biz  
www.frimenbook.ru

# Владислав Марьясов

*Бизнес-консультант. Тренер.  
Наставник. Специалист по  
маркетингу, продажам  
и управлению персоналом.  
Руководитель консалтинговой  
компании «Frimen Book»  
Автор статей и мини-книг по  
бизнес тематике.  
Более 7 лет в бизнесе.  
Более 3 лет в консалтинге.*



Прежде чем сделать заказ на услуги по консалтингу, позвольте Вам рассказать о том, что такое консалтинг, и как я буду внедрять его в Ваш бизнес.

**Консалтинг** – это деятельность, связанная с консультированием руководителей и предпринимателей по широкому кругу вопросов (в моем случае, в сфере продаж и маркетинга).

**Цель консалтинга** — помочь предпринимателю в достижении заявленных целей.

Основная задача консалтинга заключается в выявлении проблем (слабых мест) и нахождение путей их решения.

**Моя цель – сделать Ваш бизнес еще более прибыльным!**

Для этого, я разработал поэтапную программу консалтинга, которая включает в себя целый набор аналитических данных и способов внедрения специальных элементов (инструментов), для увеличения объема продаж в Вашем бизнесе.

# Три точки роста для Вашего бизнеса

Основные направления моей деятельности



## Маркетинг

*Разработка плана маркетинга*

*Определяем цели маркетинговой деятельности.*

*Проводим анализ исходной ситуации. Уточняем цели. Определяем рынок компании и ее стратегию.*

*Снова уточняем цели. Настраиваем продуктивное предложение под рынок и стратегию. Усиливаем продуктивное предложение – дополнительными услугами и новыми продуктами.*

*Продвигаем продукты по каналам сбыта. Информировуем клиента и вовлекаем в процесс потребления. Регулируем цены и максимизируем доходность.*



## Продажи

*Оптимизация системы продаж*

*Что значит эффективное управление продажами для Вашего бизнеса?*

*+ Гарантированный сбыт — независимость от факторов, затрудняющих получение финансовых результатов.*

*+ Активное привлечение и удержание клиентов на каждой стадии продаж.*

*+ Создание «конвейера» привлечения клиентов.*

*+ Внедрение системы активных продаж.*

*+ Структура управления результатами продаж — анализ продаж, планирование и контроль.*



## Персонал

*Увеличение производительности*

*Деятельность по управлению персоналом — целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, ориентированное на приведение в соответствие возможностей персонала и целей, стратегий, условий развития организации.*

*Управление персоналом подразделяется на следующие сферы деятельности: поиск и адаптация персонала, оперативная работа с персоналом (включая обучение и развитие персонала, оперативную оценку персонала, организацию труда, управление деловыми коммуникациями, мотивацией и оплатой труда), стратегическая работа с персоналом.*

# Общее описание этапов консалтинга

*Технология увеличения прибыльности Вашего бизнеса.*

*4 этапа*



*Владислав Марясов  
Бизнес-консультант. Тренер.  
Наставник. Специалист по маркетингу,  
продажам и управлению персоналом.*

*тел.: 8 (923) 570-76-96  
e-mail: vladislavmaryasov@yandex.ru  
сайт: www.maryasov.ru  
сайт: www.maryasov.biz  
сайт: www.frimenbook.ru*

# Первый этап

- Анализ работы, то, как работает сейчас.
- Выявление ресурсных мест, составление стратегии удвоения продаж.
- Внедрение замеров показателей.
- Проработка и выбор каналов привлечения клиентов + интернет-маркетинг.
- Создание специальных предложений для клиентов.
- Проработка общей схемы продаж для увеличения среднего чека клиента.



# Второй этап

- Внедрение регламентов.
- Первичная проработка бизнес-процессов
- Выстраивание цепочки front-end – back-end-VIP.
- Создание дешевого/бесплатного продукта (front-end) для генерации потенциальных клиентов (Leads Generation).
- Реклама и продвижение front-end.
- Настройка системы конвертации потенциальных клиентов в реальные (Leads Conversion).



# Третий этап

- Построение базовой системы продаж
- Налаживание постоянных касаний любых потенциальных клиентов.
- Разработка системы мотивации персонала.
- Регламентирование бизнес-процессов.
- Построение коммерческого отдела.



# Четвертый этап

- Анализ внедренных инструментов, как работают.
- Проработка организационной структуры бизнеса.
- Проработка функциональной модели бизнеса.
- Настройка работы коммерческого отдела.
- Система найма, подбора, контроля и отчетности персонала.
- Доработка линейки продуктов.
- Доработка системы продаж.
- Регламентация бизнес-процессов.
- Диагностика и анализ внедренных инструментов.
- Доработка и довнедрение всех элементов бизнес-системы.





# Ваша выгода – моя уникальность:

1

**24/7** – Без перерывов и выходных, Вы можете обращаться ко мне за консультацией по внедрению инструментов увеличения объема продаж.

2

**100% гарантия возврата денег** – Вы в любой момент можете забрать свои деньги, если Вас не устроит результат от моей консалтинговой деятельности.

3

**100% гарантия результата** – Мы обозначаем с Вами цели и стратегию реализации проекта. Если после это Вы не получите желаемый результат, я верну Вам деньги в полном объеме.

4

**Я не пойду к Вашим конкурентам** – Я даю Вам 100% гарантию того, что в течение консалтингового проекта для Вашего бизнеса, я не пойдем к Вашим конкурентам, которые находятся: для розницы - в радиусе 5 км; для сферы услуг - в радиусе 30 км.

5

**Поэтапная оплата** – Вы получаете возможность оплачивать мой консалтинг в четыре этапа с ежемесячной разбивкой. Это удобно, когда нет возможности внести сразу полную стоимость консалтинга.

# Преимущества и результаты от привлечения консультанта в ваш бизнес

1

**Независимая оценка вашего бизнеса.  
Взгляд со стороны.**

2

**Новые подходы к решению проблем.**

Благодаря опыту и знаниям консультанта у вас появляются новые идеи и решения.

3

**Быстрый рост объема продаж  
и чистой прибыли.**

За счет того, что консультант постоянно подталкивает, мотивирует и помогает вам справиться с поставленной задачей, у вас все получается гораздо быстрее и проще.

4

**Снижение издержек.**

В первую очередь, задача консультанта помочь снизить ваши постоянные и переменные издержки. А так же затраты на маркетинга и рекламу.

5

**Высокая  
производительность.**

Консультант помогает настроить все производственные процессы в системе продаж так, чтобы каждый сотрудник показывал высокие результаты при минимальных временных затратах.



# Как предпринимателю получить еще больше денег от своего бизнеса?

*Нет ни одного волшебного способа, внедрение которого привело бы разом к увеличению вашей прибыли на сто процентов. Однако существуют сотни методов, использование которых приведет к увеличению прибыли или продаж на несколько процентов.*

## 5 основных составляющих

1. Входящий поток
2. Конверсия
3. Средний чек
4. Количество транзакций
5. Маржинальность

Формула: Прибыль = Объем продаж x Маржа(M).

Объем продаж = Кол-во клиентов x Средний доход с клиентов.

Кол-во клиентов = Клиенты(K) x Конверсию(Cv) / Средний доход с клиента = \$ x #.

где \$ - средняя покупка / # - Кол-во транзакций.

**Итого получаем:**

**ОБЪЕМ ПРОДАЖ = leads x Cv x \$ x #**

Прибыль = M x Объем продаж = M x leads x Cv x \$ x #

Увеличивая каждый показатели на 15%, вы автоматически увеличите чистую прибыль минимум в 2 раза.

# Как предпринимателю получить еще больше денег от своего бизнеса?

*Нет ни одного волшебного способа, внедрение которого привело бы разом к увеличению вашей прибыли на сто процентов. Однако существуют сотни методов, использование которых приведет к увеличению прибыли или продаж на несколько процентов.*

## Поднятие цен – путь в пропасть или возможность?

*На самом деле очень часто клиент может даже не заметить поднятия цены.*

Например, если Ваш продукт стоит 4060 рублей, то от того, что Вы поставите 4180, количество продаж, скорее всего, не изменится. А Вы получаете дополнительные 120 рублей чистой прибыли с каждой продажи.

Это выглядит ерундой – увеличение продаж на какие-то 3 %. Но давайте посмотрим на это с другой стороны: при марже в 20 % прибыль с каждой продажи по 4060 рублей составляла 812 рублей. Теперь, подняв цену, мы увеличили прибыль еще на 120 рублей, то есть на все 15%.

Итак, подняв цену на 3 %, мы добились в пять раз большего увеличения прибыли – на целых 15%!

# Как предпринимателю получить еще больше денег от своего бизнеса?

*Нет ни одного волшебного способа, внедрение которого привело бы разом к увеличению вашей прибыли на сто процентов. Однако существуют сотни методов, использование которых приведет к увеличению прибыли или продаж на несколько процентов.*

## Цены и уходящие клиенты

Теперь представим, что новым клиентам Вы увеличили цену на 15 %, и теперь месячная стоимость пакета составляет 460 рублей.

В результате этой акции к Вам стало приходиться каждый месяц на 10 % людей меньше, то есть 450 человек. Полученный объем продаж составляет  $460 \times 450 = 207\,000$ .

То есть Вы не только не проиграли, но и оказались в выигрыше.

К тому же надо учесть сокращение расходов на подключение и обслуживание этих 50 клиентов, что принесет Вам дополнительную прибыль.

# Тарифы на консалтинг

Выбирайте тот вариант, который по вашему мнению самый эффективный и оптимальный. Расчет стоимости определяется в индивидуальном порядке.



## Онлайн консультации

Скайп консультации позволяют вам экономить время и деньги. И даже если вы находитесь за 2000 км., скайп консультации частично решают проблему коммуникации. Конечно, это не самый эффективный способ оказания консалтинговых услуг. Но при минимальном бюджете вашего бизнеса – это единственный выход воспользоваться услугами бизнес-консультанта.

Условия и цены обговариваются отдельно.

Гарантия результата:

**100%**



## Встреча и Онлайн консультации

Данный тариф включает в себя одну живую встречу и серию скайп консультации.

Даже если вы проживаете в другом городе, я приеду (или прилечу) к вам, чтобы лично и более детально познакомиться с вами и вашим бизнесом. Чтобы провести полный аудит системы продаж и маркетинга.

Затем мы составим стратегический план развития вашего бизнеса, по которому мы будем вести дальнейший консалтинг.

Условия и цены обговариваются отдельно.

Гарантия результата:

**100%**



## Одна Встреча

Если у вас ограниченный бюджет, и вы не можете себе позволить полноценный консалтинг. Вы можете заказать одну встречу (я приеду в ваш город), чтобы я познакомился с вашим бизнесом, провел аудит и анализ рынка.

Далее, мы составим стратегический план развития вашего бизнеса, по которому вы самостоятельно будете двигаться к намеченной цели.

Условия и цены обговариваются отдельно.

Гарантия результата:

**отсутствует**

# Дополнительные услуги

*Цены на дополнительные услуги обговариваются индивидуально*

## *Независимая экспертиза:*

- По вопросам купли-продажи франшизы.
- По вопросам купли-продажи действующего бизнеса.

## *Подготовка документов:*

- Бизнес-план для получения кредитов, грантов, субсидий и привлечения инвесторов.
- Пакет документов для оформления франшизы своего действующего бизнеса.
- Договор купли-продажи действующего бизнеса или франшизы.

## *Тренинги и семинары (корпоративные и открытые):*

- Как внедрить эффективные продажи.
- Как упаковать и клонировать свой бизнес.
- Монетизация своего действующего бизнеса.
- Как найти идею для своего бизнеса.
- Управление персоналом в малом бизнесе.
- Партизанский маркетинг в малом бизнесе.
- И др.



# Кто мой клиент?

*Краткое описание портрета клиента, с которым всегда интересно и выгодно работать, достигая больших результатов.*

## Портрет идеального клиента:

- Интересуется новыми предложениями;
- Стремится к развитию своего бизнеса;
- Готов к взаимовыгодному сотрудничеству;
- Ищет новые пути для расширения клиентской базы;
- Имеет четкое понимание и видение своего будущего.

## Личностные качества:

- Пытливый ум и наблюдательность – это те личные качества предпринимателя, которые просто необходимы для того, чтобы в ежедневной рутине жизни находить новые идеи и искать нестандартные подходы к увеличению своего капитала;
- Аналитический склад ума позволяет владельцу бизнеса оценить шансы на успех той или иной идеи, проанализировать сделанные ошибки и, на основе полученного опыта, вносить поправки в свою экономическую деятельность;
- Развитая интуиция даст возможность избежать неправильного шага в введении своего бизнеса. Иной раз способность интуитивно определить будущую ситуацию может не раз уберечь предпринимателя от совершения недалеких поступков или наоборот позволит получить хороший куш там, где изначально этого и не планировалось;
- Здоровое недоверие – качество, которое должно присутствовать у каждого владельца успешного бизнес-проекта. К сожалению, в нынешнем финансовом мире присутствует слишком много людей, которые путем обмана и коварных поступков будут желать навредить Вам. Поэтому, как говорится, «доверяй, но проверяй»;
- Быстрое принятие решений. Мир вокруг нас слишком энергичен и изменчив, чтобы подолгу размышлять и раздумывать. Иногда от быстроты принятия решений зависит Ваше будущее;
- Способность к стратегическому планированию позволяет правильно организовать развитие своей предпринимательской деятельности;
- Умение принимать нестандартные решения. Иногда поступки не по шаблону позволяют одержать преимущество над конкурентами и успешно развивать экономическую деятельность;
- Стремление к самообучению позволяет предпринимателю приобретать новые навыки и знания, без которых сейчас невозможно развивать свой бизнес; Концентрация внимания на решении проблемы, а не на поиск виновников тоже являются немаловажными качествами хорошего предпринимателя.



---

**Владислав Марясов**  
Бизнес-консультант. Тренер.  
Наставник. Специалист по маркетингу,  
продажам и управлению персоналом.

---





# Часто задаваемые вопросы

## На какой срок заключается договор?

*Договор заключается на период от 3 до 6 месяцев. Продолжительность зависит от объема работы и размера поставленной цели.*

---

## Как я получу услугу?

*Входе оказания консалтинговых услуг ведутся записи встреч (в аудио или текстовом формате). Консультация может быть оказана как в режиме личной встречи, так и в режиме онлайн или телефонного звонка. Условия обговариваются заранее и прописываются в договоре.*

---

## Какие гарантии вы даете?

*Самая главная гарантия которую я даю – это возврат денег (в полном размере), при условии, что все рекомендации были внедрены в требуемом качестве и оговоренный срок, но положительного результата вы не получили.*

---

## Как вы можете отследить результат?

*По сути, ни как. Я конечно могу запросить финансовые показатели из вашей бухгалтерии. Но быть на 100% уверенным, что они соответствуют действительности я не могу. Поэтому правдивость результата будет зависеть только от вашей честности.*

*В случае, если вы решите воспользоваться услугами бесплатно (т.е. после оказания качественной услуги запросить деньги обратно), вы автоматически попадаете в черный список и в дальнейшем не сможете воспользоваться моими услугами даже за 1 000 000 \$.*

# Часто задаваемые вопросы

## От чего зависит стоимость консалтинга?

*Есть масса параметров, от которых зависит стоимость консалтинга. Основные параметры:*

- 1. Размер вашего бизнеса.*
- 2. Ежемесячные обороты.*
- 3. Объем продаж на который мы вместе с вами хотим вытащить ваш бизнес.*
- 4. Период оказания услуг.*
- 5. И др.*

---

## Вы готовы приехать к нам в город, чтобы оказать свои услуги?

*Да, я могу приехать к вам в город, для оказания краткосрочных или разовых услуг. После этого мы продолжим наше сотрудничество в режиме онлайн консультаций.*

---

## Почему я должен вам доверять?

*Во-первых, вы мне ничего не должны. Во-вторых, уровень доверия зависит только от вас. Для меня в первую очередь важен успех консалтингового проекта. Ведь каждый проект, это еще один довольный клиент, реальный кейс и множество рекомендации, через которые я получаю новых клиентов.*

*Поэтому, вам решать, доверять мне или нет. Если нет, то ничего страшного. Вы не первый и не единственный мой клиент. И если на этапе переговоров вы не сможете довериться мне, значит мы не сможем работать дальше и я просто порекомендую вам другого консультанта.*

**Данные за период с 07.06. по 10.10.2014г.**

## Результаты и достижения



*32 бесплатных онлайн консультаций было проведено с представителями малого бизнеса*

*3 из 12 клиентов получили возврат денег*



*Заключено 12 договоров на консалтинг*



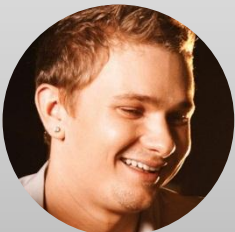
*4 клиента успешно продолжают сотрудничество по договору консалтинга.*



*5 из 12 клиентов расторгнули договор на консалтинг по причине отсутствия времени на внедрение рекомендаций*

## Другие достижения

*На данный момент общее количество подписчиков в моей базе составляет 235 человек. Из которых 132 человека - это предприниматели и директора малых предприятий.*



*Сергей Вершинин,  
владелец автосервиса*

Еженедельно получаю от вас рассылку со статьями и мини-книгами. Не все успеваю просмотреть и прочитать. Но то, что удалось изучить оказалось очень актуальным для меня и моего бизнеса. А после звонка вашей (приятной по голосу) помощницы, я стал чаще заглядывать на почту, чтобы увидеть ваше новое сообщение. 😊

*За 2014 г. было проведено 7 семинаров, 3 закрытых тренинга и 11 вебинаров. Получено более 50 отзывов. Отправлено более 60 писем подписчикам с полезным контентом.*

# Информационные продукты

Практически все книги и аудио-курсы можно получить совершенно бесплатно. Достаточно написать мне письмо на электронную почту.



## Владислав Марясов

- ✓ Бизнес-консультант практик.
- ✓ Специалист по маркетингу и продажам в розничном бизнесе.
- ✓ Ведущий семинаров и тренингов для малого бизнеса.
- ✓ Автор книг и статей по маркетингу и рекламе.
- ✓ Автор персонального блога: [maryasov.ru](http://maryasov.ru).
- ✓ Руководитель консалтинговой компании «Frimen Book».
- ✓ Участник и спикер международных бизнес-форумов в России (АТР 2012, ТИМ Бирюса 2012, АТР 2013, ТИМ Бирюса 2013, ТИМ Бирюса 2014, Поволжье 2014).

# Публикации в СМИ

Более подробно ищите в интернете.

Управление продажами > Стратегия

## Как продавать b2b-услуги микробизнесу

Информируем, убеждаем и добиваемся доверия клиента, который склонен к сомнениям



Владислав Марисов,  
бизнес-консультант, владелец,  
Frimen Book

→ Нередко случается, что клиент не только не знает, какой продукт или услуга позволят разрешить его проблему, но и не отдаст себе отчета в том, что эта проблема в принципе существует. — Или не доверит никому, кто может ему помочь.

Владислав Марисов — основатель Сибирской государственной технологической университет. Работал бизнесом в различных отраслях. Автор книг и статей по маркетингу и рекламе, автор и ведущий бизнес-тренингов и семинаров для начинающих и действующих предпринимателей. Специализируется на работе с малым бизнесом в Красноярском и Краснодарском краях. Официальный сайт — [www.frimenbook.ru](http://www.frimenbook.ru)

**Frimen Book** — консалтинговая компания, работающая в Красноярском федеральном округе с 2003 года. Офис расположен в городе Лесосибирске. Компания предоставляет услуги по созданию бизнес-плана и оценке привлекательности инвестиций и на их основе маркетинговую стратегию, проводит семинары и тренинги, оказывает консультационную поддержку по вопросам создания и развития собственного бизнеса. Официальный сайт — [www.frimenbook.ru](http://www.frimenbook.ru)

30

Профессиональный журнал коммерсанта

Коммерческий директор

Управление продажами > Стратегия

**Не существует такого бизнеса, в котором совсем не было бы сложностей. Две самые значительные проблемы — это деньги и время.**

или с требованиями козавилити, или с восприятием потребителя. Предприниматель оказывается не в состоянии оценить продукт с точки зрения потребителя или пользователя, и тогда неизбежно возникает конфликт с дизайнерами и маркетологами.

С другой стороны, часть клиентов достаточно хорошо осознает свою потребность в наших услугах: это предприниматели, которым необходим бизнес-план, чтобы подать заявку на получение субсидии или привлечь внешнее финансирование. Эта аудитория очерчена достаточно четко. Во-первых, это те, кто только собирается открыть собственное дело и нуждается в поддержке от государства в какой-либо форме или хочет влезть кредит в банке. Им нужен бизнес-план, чтобы получить субсидии или гранты по программам поддержки от центра занятости, от администрации, Министерства сельского хозяйства и Министерства инвестиций и инноваций Красноярского края. Во-вторых, это начинающие предприниматели, которые запустили свой бизнес не более года назад. Для них также существует красная программа частичного возмещения затрат, в частности стоимости покупки основных средств, например оборудования, и для участия в ней нужен бизнес-план. И в-третьих, это действующие компании, нуждающиеся в кредите или привлечении инвестиций. Чтобы получить крупный заем (в размере 10–20 млн руб.), они должны предоставить

консалтинг или аудит системы продаж; там проще встретиться с клиентом и наладить личный контакт, чем в небольших населенных пунктах. В небольших городах края бизнес-консалтинг — это новинка, нечто необычное и в то же время непонятное, внушающее опасения.

Вообще, малые предприниматели часто не до конца осознают возможности, потребности и проблемы своего дела, а также плохо представляют, к кому стоит обратиться с этими вопросами. Я же представляю им достаточно разнородный набор услуг, связанных с созданием, развитием и реформированием бизнеса: осуществляю бизнес-консалтинг, веду семинары, разрабатываю бизнес-планы, делаю аудит системы продаж, предлагаю и создание веб-сайтов, и размещение рекламы. Некоторые услуги (например, разработку веб-сайтов) мы не обеспечиваем сами — обращаемся к компаниям-партнерам и фрилансерам, при этом забираем себе некоторый процент с заказа. Но цель даже не в том, чтобы его получить, а в том, чтобы предоставить малым компаниям и начинающим предпринимателям весь спектр возможностей. Я исхожу из того, что не существует такого бизнеса, в котором совсем не было бы сложностей. В целом две самые значительные проблемы — это время и деньги: каждому бизнесу не хватает либо одного, либо другого.

Основная проблема при продаже консалтинговых услуг — это недоверие аудитории. Консалтинг очень сложно продать напрямую, очень часто приходится сталкиваться с реакцией «ми не верим: мелкий бизнес не понимает, чем это может помочь. Другой пример негативной реакции аудитории — «мне не нравится» (допустим, дизайн сайта), при этом клиент часто не может объяснить, что именно его не устраивает, — или может, но его запросы не согласуются со стратегией,

№10 (46) Октябрь 2014

31

Бизнес Журнал онлайн - Timesnet. Статья: "[5 самых грубых ошибок начинающего предпринимателя](http://www.camcomp.com/vladislav-maryasov.html)"

Авторская колонка <http://www.camcomp.com/vladislav-maryasov.html>

Видеоканал:

<http://www.cobrainurancebenefits.org/>

<https://www.youtube.com/channel/UCsWB093vK3OJBnopqt9Qikw>

<http://rutube.ru/video/person/655018/#/personal>

Аудиоканал: <http://kapitalist.podfm.ru/>

Мое интервью: <http://krasnoyarsk.4geo.ru/news/show/2013/7/3/biznes>

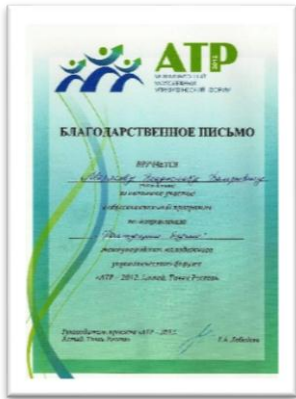
Интервью с Андреем Шарковым:

<http://maryasov.ru/posts/461945>

<http://maryasov.ru/posts/465217>

Интервью с Владимиром Ваниным на сайте 4geo.ru: <http://krasnoyarsk.4geo.ru/news/show/2013/8/28/vanin>

# Сертификаты



# Отзывы клиентов

Все отзывы здесь:  
<http://maryasov.ru/comment>



**«Огромный заряд позитива и веры в себя!»**

Мне на электронку приходит огромная масса писем. Но Ваше, почему-то зацепило. Я сразу сделала вывод: если цепляет, значит работали профессионалы!)) Записалась на он-лайн консультацию. Вот что я получила: 1. Конкретные рабочие идеи как увеличить прибыль при минимуме вложений. 2. Огромный заряд позитива и веры в себя!))) 3. Ощущение всемогущества ( в смысле, что у меня все получится) Самое главное Владислав четко выявил именно мои проблемы, конкретно сказал что и как делать и мне стало ясно многое. Огромное спасибо! Успехов!

*Светлана Власова.  
Предприниматель и бизнес-тренер.*



**Тренинг на "5"**

Пришла на тренинг с одной большой целью: узнать, понять как увеличить все таки поток своих клиентов. Конечно же в ходе тренинга много нового услышала, поняла и точно применю в ближайшее время. Обязательно порекомендую воспользоваться услугами Владислава своим партнерам, коллегам и друзьям. На мой взгляд, многим данная информация будут полезна. Тренинг на "5"

*Куликова Оксана.  
Предприниматель в сфере  
здоровья и красоты*

Спасибо за развернутую консультацию Владислав. Мне понравилось с вами общаться. Спасибо за реальные советы по построению отдела продаж. Завтра пойду пробовать внедрять ваши советы.

*Николай Александрович.  
Предприниматель.*

# Отзывы клиентов

Все отзывы здесь:  
<http://maryasov.ru/comment>

Получила от Владислава очень грамотную консультацию. Узнала, как поднять поток клиентов и составлять продающую рекламу. Очень понравилась простота и доступность всех предлагаемых способов. Примеры и практический опыт Владислава был очень актуален на консультации. Завтра заключаю договор на консалтинг. Уверена, что мы сможем поднять продажи вместе с Владиславом быстрее и выше, чем без него.

*Марина.  
Предприниматель.*



## *Тренинг оцениваю на «Отлично»*

Я собственник сети магазинов «Мир Штор». Посетила тренинг Владислава Марясова, в рамках консалтингового проекта, вместе со своим торговым персоналом. Самым интересным для меня на тренинге, было, как правильно встретить покупателя, как преподнести товар, и самое главное, поблагодарить покупателя за покупку! Тренинг оцениваю на «Отлично»! Желаю Владиславу удачи, успехов и дальнейшего развития!

*Суховерская Альбина.  
Предприниматель.*



## *«После семинара буду применять фишки на практике»*

Пришел на семинар по теме: "Как удвоить поток клиентов?" за полезной информацией, которая поможет в развитии бизнеса. В ходе семинара получил набор инструментов для маркетинга и расширил свои знания. После семинара буду применять фишки на практике. Данный семинар порекомендую людям, которые развиваются!

*Никитин Андрей.  
Предприниматель.*



# Что делать дальше?

*Свяжитесь со мной по телефону:*

**+7 923 570 76 96**



*Владислав Марьясов  
Бизнес-консультант. Тренер.  
Наставник. Специалист по маркетингу,  
продажам и управлению персоналом.*

*тел.:  
e-mail:  
сайт:  
сайт:  
сайт:*

*8 (923) 570-76-96  
vladislavmaryasov@yandex.ru  
www.maryasov.ru  
www.maryasov.biz  
www.frimenbook.ru*