Юлия Ванина

25 БЕСПЛАТНЫХ СПОСОБОВ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ

в розничном магазине белья и колготок

Юлия Ванина

25 бесплатных способов увеличить продажи. В розничном магазине белья и колготок

«Издательские решения»

Ванина Ю.

25 бесплатных способов увеличить продажи. В розничном магазине белья и колготок / Ю. Ванина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-909725-5

Если в вашем магазине: маленькая выручка или небольшая маржа; повышенные расходы на маркетинговые стратегии; низкие показатели посещаемости магазина; много конкурентов из другого ценового сегмента; нехватка постоянных покупателей; налоги и их уплата; аренда и затраты на содержание помещения; поиск хорошего продавца и система мотивации — то эта для вас!

ISBN 978-5-44-909725-5

© Ванина Ю.
© Издательские решения

Содержание

об авторе Юлии Ваниной 7
Курсы и повышение квалификации 7
Достижения 8
Конец ознакомительного фрагмента. 9

25 бесплатных способов увеличить продажи В розничном магазине белья и колготок

Юлия Ванина

© Юлия Ванина, 2018

ISBN 978-5-4490-9725-5
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

***

Когда изначально мы рассматривали возможность помочь нашим участникам с увеличением продаж в розничном магазине, в планах было просто написать и расписать их отличия. А, когда их начали активно внедрять, то появилась необходимость выложить фото и кейсы: как делать надо.

Эта книга редактировалась и добавлялась постоянно, потому что наши участники тоже делились своими уникальными наработками, тем самым помогали в осуществлении нашей миссии:

> «Помогать розничным покупателям найти свое счастье через покупку красивого белья благодаря успешным розничным магазинам – удачными и уникальными примерами».

***

> «Мы – есть то, что мы чувствуем: если чувствуем страх, мы – страх, если любовь, мы – любовь…»

Юлия Ванина – один из онлайн-психологов отдела продаж, активно помогает оптовым компаниям и розничным магазинам белья расти и поднимать Россию вместе. Жизненное кредо – добиваться успеха особенно там, где другие опустили руки!

Бизнес-консультант и успешная бизнесвумен. Практик бизнеса и инфобизнеса. Коуч и тренер. Геймификатор. Практик метафорических карт. Основатель ШПиП, проекта «Sale-гейша» и «Элементал». Разработала методику по снятию блоков перед и после холодных звонков. Создала уникальный метод по разрешению скрытых эмоций и подавленных чувств.

«С 2004 года, будучи желторотиком, пришла на поприще продаж оператором в одну успешную компанию и в ней за 7 лет сделала карьеру до Руководителя отдела, так что о продажах – не по наслышке – и техническая часть, и реализующая, и экономическая, и руководящая. Закончила высшее экономическое образование и начала поиск себя: что важно и интересно, что фундаментально! В 2012 году, пройдя все закоулки федеральных продаж, сделала вывод, что свой бизнес – не так уж сложно организовать и, обмозговав, очень смело сменила работодателя на свободное плаванье в, как говорится, любую погоду! На данный момент

у меня собственный бизнес и накопленный опыт ведения тренингов и вебинаров для сотрудников, клиентов и всех желающих!»

об авторе Юлии Ваниной

Курсы и повышение квалификации

2018 – Повышение квалификации «Коучинг инфобизнеса и продюссирование»

2017 – Повышение квалификации «Коуч скрытых эмоций и подавленных чувств»; Сбор практического материала для кандидатской диссертации по теме «СЭиПЧ»; Курсы от А. Парабеллума по коучингу, гуризму и образованию.

2016—2017 – Курс «Коуч, практик метафорических карт», ШК-8 от К. Довлатова; курсы: «Мастерская продающих вебинаров», «Путь к себе, мастерский модуль».

2016 – Курсы: «Управление Архетипами», «Работа с 12 Умами», «Возрастные кризисы», «Технологии самообучения», «Способ стать счастливым, Шкала эмоциональных тонов».

2014 – MBA «Master of Business Administration» (General).

2013 – CBS «Leadership and personal efficiency».

2013 – Лирник «Продажи и Маркетинг».

2013 – УТЦ «Аякс» «Эффективные продажи».

2010 – Орлов Сергей «Техника продаж», «Навыки ведения переговоров с поставщиками», «Розничные продажи, все тонкости личностных продаж».

Достижения

2018

– 15+ авторских книг: «Изгоняющая страхи. Как уничтожить самосаботаж и увеличить мотивацию», «Ловушка для бедности. Как стать счатливым за 24 часа», «ПоТУсторонние отношения. Как забыть бывших», «Утром всегда теплее», «Зикатор: код успеха в матрице мира. Как избавиться от заикания за 24 часа», «Эмоциональный интеллект. I часть: вторжение», «Самокоучинг: Путь Творца. Как, отвечая на простые вопросы, можно изменить мир», «копирайт: Как управлять карьерой копирайтера до и после нее», «Клиенты по вызову. Как инфобизнес согреть холодным звонком», «Гринчанел. Воронка интереса к вашей книги», «Как начать бизнес с нуля», «Волшебная кнопка для похудения», «Аутоагрессия: метафизика перфекционизма. Как освоить навыки пофигизма» и т. д.

– курсы: «Как написать книгу своей экспертности за 7 дней», «Как написать книгу-тренинг и привлечь клиентов», «Как написать книгу за 1 день», «Как стать соавтором известных людей», «Как правильно заполнить аккаунты соцсетей для ведения инфобизнеса» и т. д.

– гострайтер или пишу книги ПодКлюч

– книга в соавторстве с Учителем (готовится к печати)

2017

– Книги: «Клиенты по вызову или как согреть телом ХЗ», «Советы плохого менеджера по продажам»;

– Онлайн и оффлайн корпоративный тренинг «Секреты продающих менеджеров»;

– Личный коучинг и консалтинг по РФ и СНГ;

– Готовится 2 книги по ХЗ + интервью для подписки на Газету «Sale эге-ге!»;

– Продажа оптово-розничной бельевой компании «Мерсана»; продажа offline магазина;

– Открытие нового проекта «Элементал» www.elementall.ru;

– Открытие нового проекта «После будет хорошо, а пока работать над собой!» www.poslepoka.ru;

– Поступление в аспирантуру, начало кандидатской диссертации по эмоциям.

2016

– Открытие проекта «Sale-гейша»;

– Создание более 20 инфопродуктов, 5 закрытых программ;

– Онлайн и оффлайн курсы: «Самокоучинг или сам себе тренер», «Креативный менеджер по продажам всегда заработает на …", «Личная власть менеджера», «Монетизация опыта продаж», «Как быстро заработать на Power Point менеджеру», «Мастер отдела продаж», «7 моделей менеджмента», «VIP менеджер», «Коуч-е-консалтинг менеджеру-новичку до результата», «1 из 5», «Продающая книга для компании с премией», «Создание с нуля инфопродуктов + премия», «Продающие скрипты», «Менеджер и миллионер – что общего?», «Лайтовый тайм-менеджмент», «Дисциплина и мотивация менеджера за 3 дня», «Менеджерский копирайтинг во благо», «Изюм массовых рассылок», «Костный мозг копирайтинга», «Удаленный хоум-офис – как перейти на расслабон», «Партизанский менеджмент – все о конкурентах», «Продающий женский менеджмент с эмоциями», «Точный мужской менеджмент с увеличением продаж», «Продажи на стуле», закрытые проекты;

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.