

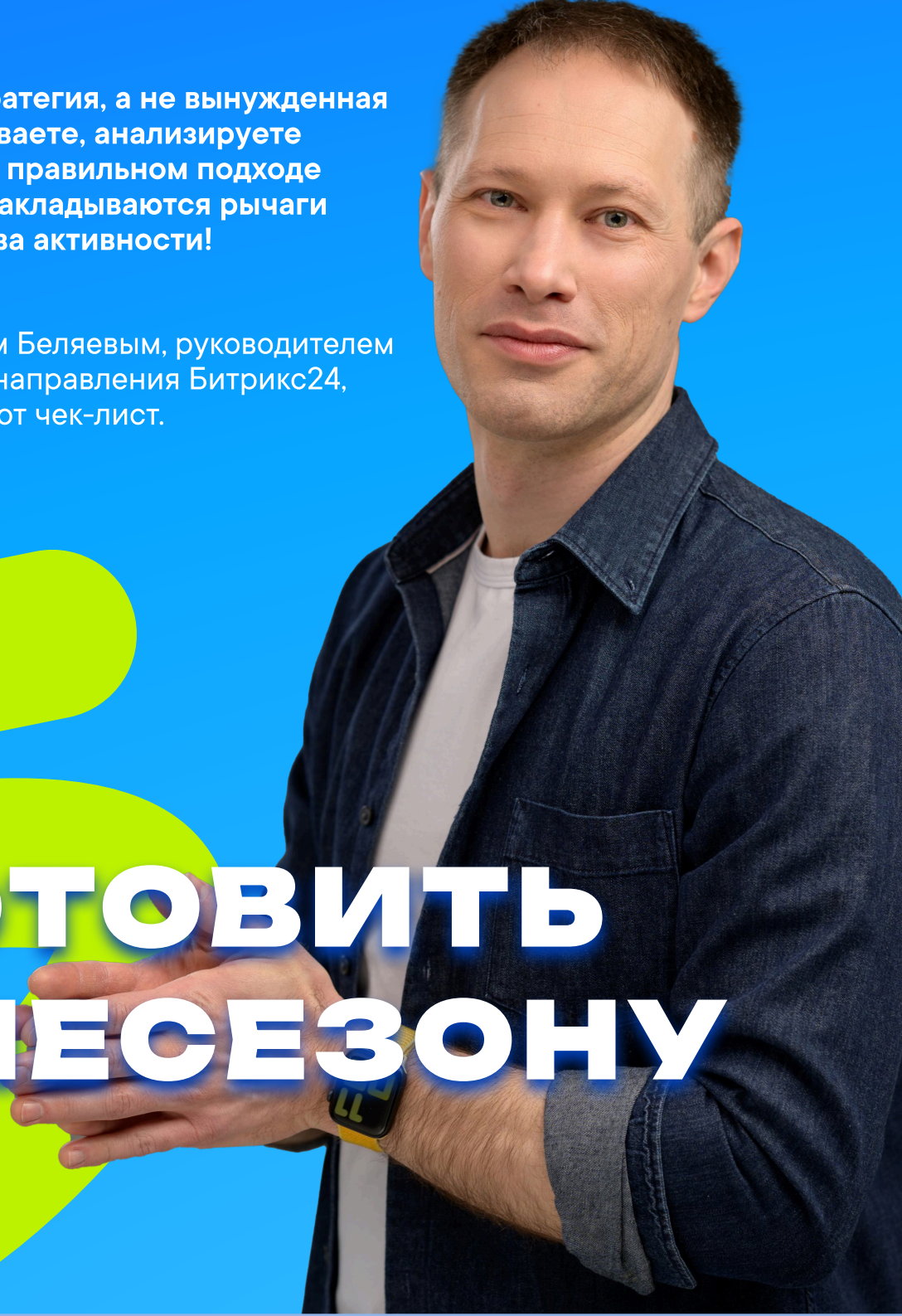
Битрикс24[⌚]

Несезон — это стратегия, а не вынужденная пауза. Вы накапливаете, анализируете и готовитесь. При правильном подходе именно в «спад» закладываются рычаги следующего взрыва активности!

Вместе с Михаилом Беляевым, руководителем образовательного направления Битрикс24, собрали для вас этот чек-лист.

ЧЕК-ЛИСТ:

КАК ПОДГОТОВИТЬ БИЗНЕС К НЕСЕЗОНУ



АНАЛИЗ СПРОСА



- Загляните в прошлое: какие товары, услуги продавались даже в «тихие» месяцы? Используйте историю продаж в вашей CRM и отметьте 2–3 стабильных хита.
- Проведите быстрый опрос среди клиентов: что им нужно сейчас, даже если они пока не покупают напрямую?

Почему это важно: вы не выдумываете, вы действуете исходя из реальных потребностей — это снижает риск и повышает конверсию.



Комментарий от Михаила Беляева:
Идеи для скидок могут подсказать складские остатки.

АКЦИИ И СЕЗОННЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

- Создайте спецпредложение «несезонного старта»: скидки на предзаказ, пакеты услуг с бонусом или combo-оффер.
- Запустите таймер и ограниченное предложение, чтобы стимулировать срочность.

Аргумент: психология scarcity (ограниченное предложение) отлично работает, особенно в отрыве от пикового спроса.



Комментарий от Михаила Беляева:
В несезон легче всего внедрять изменения: подключите ИИ к распознаванию звонков, автоматизируйте цепочку писем, запустите чат-бот.

УЛУЧШЕНИЕ ПРОЦЕССОВ И СЛАБЫХ МЕСТ

- Анализ: где вы теряете клиентов в цепочке? Проверьте воронку продаж в CRM.
- Внедрите быстрые решения: скрипты общения, автоматические письма, чат-бот.
- Проработайте входящий поток: seo-оптимизация или контекстная реклама — используйте низкосезонную стоимость клика.



Пример: Клининговая компания летом увеличила заказы на следующий сезон на 30%, внедрив чатбот и уведомления — из анализа неактивных клиентов.

КЛИЕНТСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ И ЛОЯЛЬНОСТЬ

- Пересмотрите цепочку и каналы касаний: по заказу, к ДР, праздникам или сезонам. Уточните у клиентов, где им удобнее видеть сообщения. Так ваша аудитория быстрее вспомнит вас перед следующей покупкой.
- Добавьте непродávающуюся ценность: чек-листы, инструкцию, вебинар.
- Обратная связь: попросите оценить услуги, собрать отзывы — это даст контент для ваших соцсетей

Почему: люди остаются, когда чувствуют внимание и получают пользу, а не только рекламу.

ИНВЕСТИЦИИ В КОМАНДУ И ОБУЧЕНИЕ

- Проведите тренинг или минисеминар: для отдела продаж, клиентоориентированности, работы с возражениями.
- Установите KPI, связанные с несезоном: удержание клиентов, рост базы, новых лидов.

Преимущество: когда команда знает, за что отвечает в «медленные месяцы», бизнес держит динамику и готовит угол силы к следующему сезону.



ПЛАНИРОВАНИЕ РЕСУРСОВ И БЮДЖЕТИРОВАНИЕ

- Перераспределите расходы: снизьте закупки, оптимизируйте аренду, пересмотрите маркетинг.
- Заложите резерв на тестирование: новые каналы, идеи, форматы.
- Проведите аудит «точек эффективности»: какие проекты можно приостановить или ускорить?

Довод: контроль издержек + разумные инвестиции = стабильность и потенциал роста.

Комментарий от Михаила Беляева:

Попробуйте учить клиентов пользоваться вашими услугами или продуктами. Проведите вебинар или запишите видеоуроки: «Как выбрать», «Что предусмотреть». Это сработает на ваш имидж и на продажи — сейчас и в сезон.

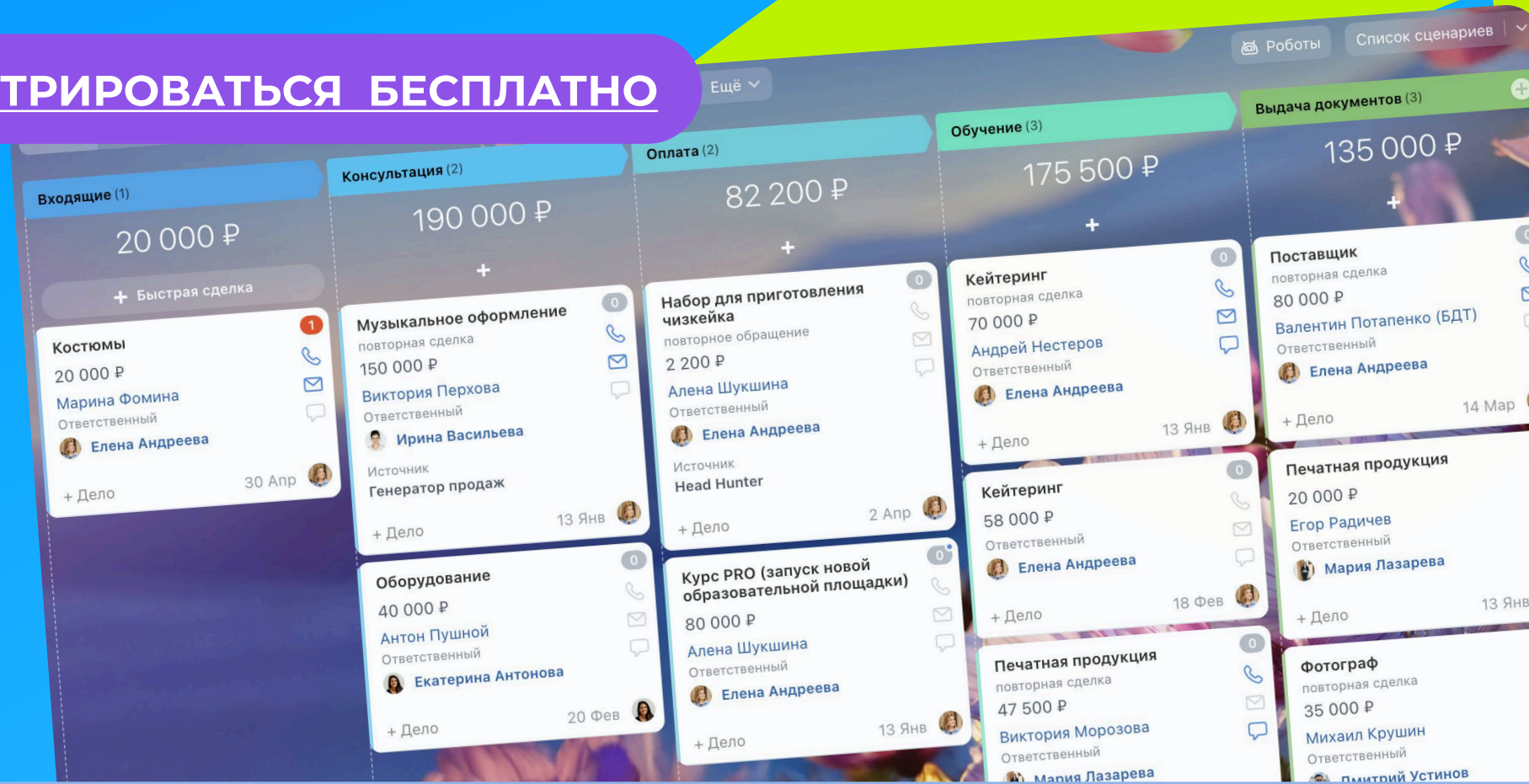


Битрикс24[®]

ГОТОВЫ СИСТЕМНО ВНЕДРИТЬ ЭТОТ ЧЕК-ЛИСТ В СВОИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ?

ЗАРЕГИСТРИРУЙТЕСЬ В БИТРИКС24 —
И НАЧНИТЕ ДЕЙСТВОВАТЬ УЖЕ СЕГОДНЯ!

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ БЕСПЛАТНО



The screenshot displays the Bitrix24 interface with a Kanban board. The board is divided into columns representing different stages of a business process. Each card on the board contains details about a specific task or deal, including its name, value, status, responsible person, and due date.

Входящие (1)	Консультация (2)	Оплата (2)	Обучение (3)	Выдача документов (3)
Костюмы 20 000 ₽ Марина Фомина Ответственный Елена Андреева + Дело 30 Апр	Музыкальное оформление повторная сделка 150 000 ₽ Виктория Перхова Ответственный Ирина Васильева Источник Генератор продаж + Дело 13 Янв	Набор для приготовления чизкейка повторное обращение 2 200 ₽ Алена Шукшина Ответственный Елена Андреева Источник Head Hunter + Дело 2 Апр	Кейтеринг повторная сделка 70 000 ₽ Андрей Нестеров Ответственный Елена Андреева + Дело 13 Янв	Поставщик повторная сделка 80 000 ₽ Валентин Потапенко (БДТ) Ответственный Елена Андреева + Дело 14 Мар
	Оборудование 40 000 ₽ Антон Пушной Ответственный Екатерина Антонова + Дело 20 Фев	Курс PRO (запуск новой образовательной площадки) 80 000 ₽ Алена Шукшина Ответственный Елена Андреева + Дело 13 Янв	Кейтеринг 58 000 ₽ Ответственный Елена Андреева + Дело 18 Фев	Печатная продукция 20 000 ₽ Егор Радичев Ответственный Мария Лазарева + Дело 13 Янв
			Печатная продукция повторная сделка 47 500 ₽ Виктория Морозова Ответственный Мария Лазарева + Дело 13 Янв	Фотограф повторная сделка 35 000 ₽ Михаил Крушин Ответственный Дмитрий Устинов + Дело 13 Янв