



ЧЕК-ЛИСТ

«Первые действия во время любого кризиса»

Любой кризис - это замешательство. Замешательство - это отсутствие решений или невозможность найти решение, которое сработает прямо сейчас. Это лихорадочные попытки что-то сделать или, наоборот, апатия.

- 01** Принимаем что-то или кого-то за стабильное данное. Можно взять за стабильное данное, что сейчас кризис и мы все умрем. А можно самому стать стабильным данным. Для себя, для семьи, для коллег, для сотрудников, если они есть. Это как со спасателями или медиками - они могут не досыпать, не доедать, но пока они помогают и нужны другим, они стоят на ногах и делают все, что от них нужно.
- 02** Начать помогать решать проблемы клиентам. Все будут стараться снизить цены для клиентов. А вы посмотрите, как ваши знания могут вам помочь им. Сформулируйте понятное предложение, которое покажет, как вы можете им помочь "выплыть", не снижая ваши цены.
- 03** Если нужно снизить цены, потому что клиенты не в состоянии платить, уменьшайте объем товара/услуги, но не снижайте качество сервиса. Например, если раньше вы пекли вкусный хлеб из хорошей муки, не надо сейчас делать хлеб из опилок. Делайте тот же самый вкусный из той же муки, но меньшего размера. Просто честно объясните покупателям, почему он стал меньше.
- 04** Обязательно оставляйте возможность купить ваш продукт в старом объеме. Не у всех падают доходы в кризис.
- 05** Если у вас нет сил или уверенности в том, чтобы самому стать стабильным данным, найдите антикризисного ментора.

Наталля Мароз

ЛАЙФ-КОУЧ

ЭЛЕКТРОННАЯ КНИГА
«МЕЧТЫ ИЛИ ДЕНЬГИ»

[Скачать книгу](#)