

Продажі — це не талант. Це дисципліна (і трохи нахабства)

Давайте домовимося: продажі — це не магія. І не «вроджена харизма». Продажі — це набір конкретних дій, які ви повторюєте щодня, навіть коли вам лінь, страшно або ви знову прочитали новини і хочеться переїхати на Балі назавжди. Проблема більшості бізнесів не в тому, що «ринок поганий». А в тому, що продажі виглядають так:

сьогодні робимо розсилку, завтра забуваємо;

клієнт сказав «подумаю» — ми вмираємо всередині і зникаємо;

CRM? Яка CRM? У мене все в голові! (потім: «ой, я забула, що він хотів»).

Ця книга — щоб у вас було інакше: системно, структурно, з результатом.

Мій стиль продажів

Без «впарювання». Ми не продавці пілососів 1997 року.

Максимум конкретики: таблиці, приклади, шаблони.

Поважаємо себе і клієнта. Але клієнту нагадуємо про себе, поки він не купить або не відправить вас подалі.

Ця книга — не лише про «як продавати», а про **як створювати контент, який продає системно**. Якщо ви інфобізнесмен (або як мій товариш Дмитро Венгерак — майстер, який хоче навчати), ви зможете взяти з неї найголовніше: **як правильно описати свій продукт і про що розповідати щодня**, щоб люди не просто дивились, а купували. Ваші рецепти, курси, технологічні карти, консультації — це продукт, і в цій книзі ви навчитеся показувати його цінність, говорити про ціну, формати, результати, відгуки та реальні цифри — «чорним по білому».

Тут багато ідей, які можна впровадити в будь-який бізнес: просто думайте ширше — і робіть. А в кінці — найсмачніше: **як не боятися чужої думки**, бо люди все одно щось скажуть — головне, щоб ви робили своє.

Читайте до кінця й обов'язково виконуйте завдання — саме в цьому головна сила книги. А потім зробіть те, що роблять найрозумніші: через рік поверніться і виконайте ці ж завдання ще раз, але вже з перспективи вашого нового досвіду.

Моя подруга Катя Дмитрієва, маркетолог, якось розповіла, що читала схожу книгу із завданнями — і коли повторила їх наступного року, вона побачила колосальний ріст, бо те, що було незрозумілим або «не на часі», раптом стало очевидним і дало результат. Тому не просто прочитайте — пройдіть цю книгу як практикум, і тоді вона точно відпрацює для тебе на повну.

Як читати цю книгу

Читаєте розділ → виконуєте завдання → одразу застосовуєте.

Не треба бути генієм продажів. Треба мати систему.

Мій улюблений принцип: «простими словами + конкретні кроки = гроші».