

Тупой и ещё тупее: Кто и как пускает продажи под откос.

1. «Решение вашей проблемы простое – больше звонков».

Нет, это не решение. Если у вас не получается добиться личной встречи с клиентом, умножение бесполезных звонков только ускорит ваш крах. Лучше внедрите систему, которая соберёт потенциальных клиентов, которые сами будут звонить.

2. «Клиентом может быть любой».

Нет, не любой. Вам необходим ясный и детально проработанный образ идеального клиента, а нарисовав его, нужно изобрести систему привлечения именно таких – а лучше- только таких- покупателей.

3. «Легче продать тому, кто не интересуется, чем найти заинтересованного».

Новая экономика требует от продавцов более тонких подходов. Маркетинг, рекламу и продажи больше нельзя рассматривать как 3 разные дисциплины, это один неразделимый процесс. Важны не только деньги, которые ты зарабатываешь- важно, КАК ты их зарабатываешь. Жизнь слишком коротка и слишком длинна, чтобы провести её в ярме. Продажи не должны превращаться в каторгу.

4. «Проблема в том, что вам не хватает мотивации».

Если вы вырастаете в полноценного профессионала маркетинга, вам не понадобится ни на что мотивироваться. Вы и так будете мотивированы с полным на то основанием.

5. «Это игра на счёт: продолжай играть».

Махать битой мало пользы, если не умеешь попадать по мячу. Продажи – игра на счёт, требующая умения и стратегического мышления.