

УДК 339.13
ББК 65.42
Т51

В книге упоминаются социальные сети Instagram и/или Facebook, принадлежащие компании Meta Platforms Inc., деятельность которой по реализации соответствующих продуктов на территории Российской Федерации запрещена.

Редактор Людмила Смилевска

Токовинин М.

Т51 Продажи людям : атоCRM от первого лица / Михаил Токовинин, Матвей Кардаш. — М. : Альпина ПРО, 2022. — 159 с.

ISBN 978-5-206-00003-0

Произвести отличный продукт для предпринимателя — это полдела, а то и меньше. Главное — правильно представить товар или услугу будущему покупателю и сопроводить их по всему пути: от возникновения интереса до совершения покупки. В этом и состоит задача хорошего отдела продаж, особенно сейчас, когда конкуренция на рынке крайне высока.

В этой книге вы не найдете скучной теории и сухих фактов — только личный опыт автора, его наблюдения и выводы, проверенные, как говорится, на себе. Продажи — процесс самостоятельный и по-настоящему судьбоносный для бизнеса. Помочь предпринимателям понять его, полюбить и научиться им заниматься — в этом и состоит цель этой книги.

УДК 339.13

ББК 65.42

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

© Токовинин М., 2022

© Оформление. ООО «Альпина ПРО», 2022

ISBN 978-5-206-00003-0

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	4
1. Кто такие бизнесмены	7
2. Почему бизнесмены — плохие продавцы	17
3. Почему продажи должны быть обособлены	31
4. Что такое покупка и как мы покупаем	41
5. Цены и ценность	47
6. Какие бывают продажи и кому мы продаем	55
7. Люди в продажах	65
8. Кто такие лиды и сколько их нужно для полного счастья	73
9. Система продаж	87
10. Самый довольный клиент — тот, кто ничего не купил	109
11. Фишечки продаж	117
12. Плохие парни в продажах и их манипуляции	127
13. Как строить команду	135
14. Делегирование в бизнесе	143
15. Болевые приемы в продажах и сомнительные лайфхаки	151