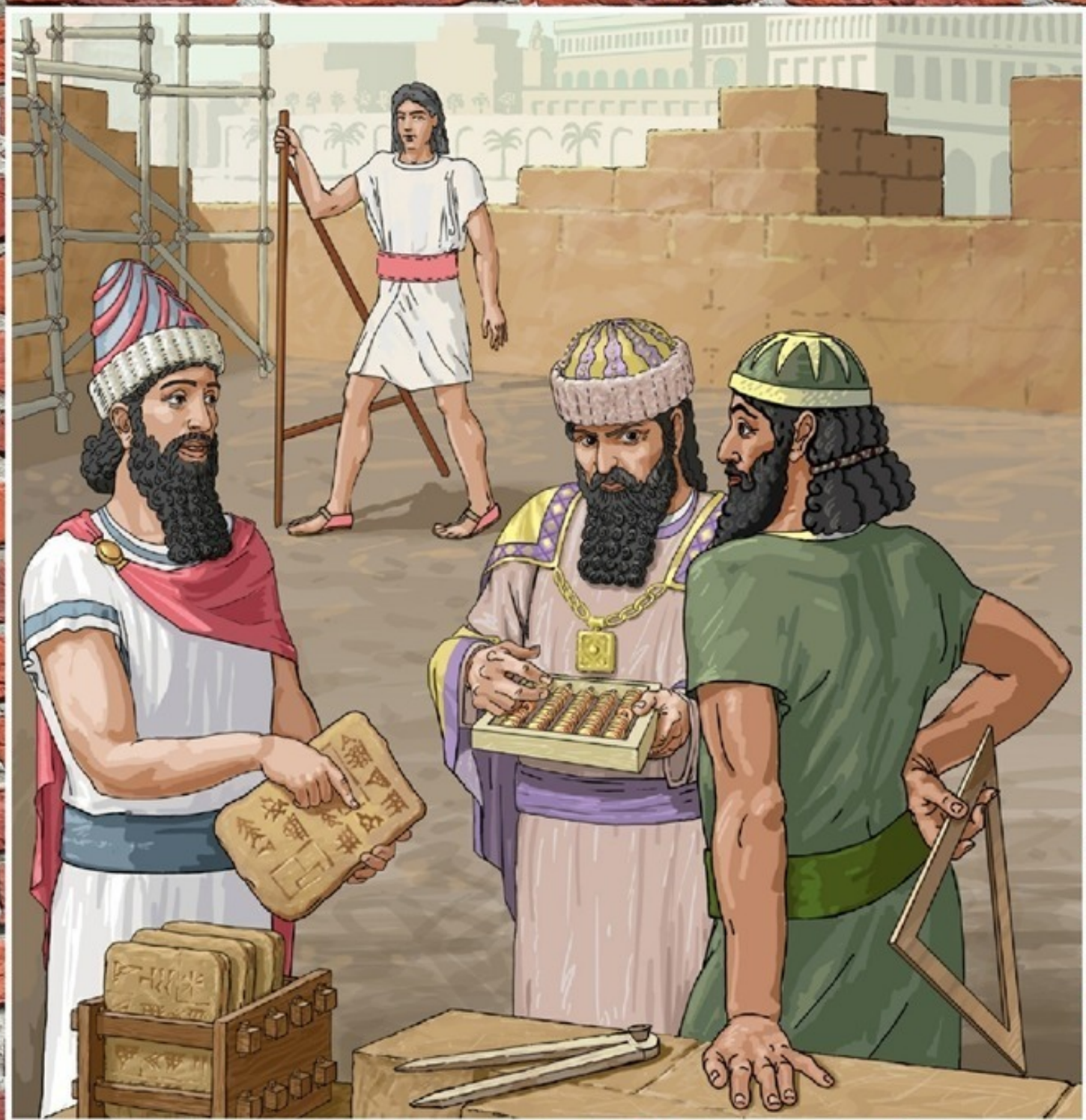


АЛЕКСАНДР КОВАЛЕВ



ПРОДАЖА СТРОИТЕЛЬНЫХ
МАТЕРИАЛОВ
ЧТО? КАК? ПОЧЕМУ?

Александр Ковалев

**Продажа строительных
материалов. Что? Как? Почему?**

«Издательские решения»

Ковалев А.

Продажа строительных материалов. Что? Как? Почему? /
А. Ковалев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-904671-0

Желаю поделиться своим опытом, основанным на более чем 13 годах работы в продажах строительных материалов. Я прошел путь от менеджера, до руководителя высшего звена, от регионов РФ до Москвы, и мне есть что рассказать, и чем поделиться.

ISBN 978-5-44-904671-0

© Ковалев А.
© Издательские решения

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
Глава 1 «Подготовка»	7
поиск потенциальных клиентов/объектов в периодических изданиях, из открытых источников	8
поиск потенциальных клиентов в сети интернет, платных объектных базах, системах закупок на торговых площадках	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Продажа строительных материалов Что? Как? Почему?

Александр Ковалев

Иллюстратор Моренко Владимир член Московского Союза Художников, <http://morenko.gallery.ru/>

© Александр Ковалев, 2018

© Моренко Владимир член Московского Союза Художников, <http://morenko.gallery.ru/>, иллюстрации, 2018

ISBN 978-5-4490-4671-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Автор книги желает поделиться своим опытом, основанным на более чем 13 годах работы в продажах строительных материалов. Я прошел путь от менеджера, до руководителя высшего звена, от регионов РФ до Москвы, и мне есть что рассказать, и чем поделиться.

Книга имеет как теорию, (в меньшей мере, о которой пишут многие именитые авторы как за рубежом, так и в России), так и практику, основанную на личном опыте и применении знаний.

Основная цель – показать практические шаги, которые существуют и часто помогали мне и моей команде.

Все, что описано и на что делаются ссылки – личный опыт, всем этим я руководствовался в своей работе, предлагаю и читателю познакомиться, и надеюсь, мой опыт будет полезным.

Ссылки и указание тех или иных компаний, источников, ресурсов, не носят рекламный характер, но являются неизменной и важной информацией, помогающей лучше раскрыть суть того или иного вопроса и пути возможного решения.

Конечно же, было бы лучше каждой главе уделить по отдельной книге. Больше описать примеров, случаев из практики, но об этом я готов думать и реализовывать в жизнь при спросе самого читателя.

Книга будет полезна менеджерам по продажам, снабженцам, руководителям строительных компаний, а также всем, кто интересуется продажами и возможностями расширения собственного опыта и кругозора. Особенно, менеджерам по продажам строительных и смежных материалов.

Книга основана на реальных событиях.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Цель обучения – научить обходиться без учителя
Э. Хаббард

Хочу признаться в одном – в последнее время я очень мало читаю книг по продажам. И не подумайте, что я стал считать себя профи, которому нечему учиться (век живи – век учись), а в том, что на мой взгляд, в книгах именитых авторов много теории, тем более теории, относящейся к нашей жизни, укладам и менталитету очень посредственно. Но это лично мое мнение и я не собираюсь устраивать дебаты на тему кто лучше или хуже. Тем более, навязывать свою точку зрения. Просто эти книги – они другие.

Я старался и стараюсь изучать труды и опыт российских бизнесменов и предпринимателей, тех, кто используя собственные силы и жизненный опыт, строили свою карьеру и пути достижения целей. К сожалению, таких работ намного меньше, и они, как правило, не в виде книг, а в виде монографий, очерков, статей. Это очень полезный опыт, т.к. он показывает пытливость русского сознания в российских условиях ведения бизнеса.

Надеюсь, что моя книга поможет посмотреть на некоторые вопросы с другой стороны, поможет не только найти пути решения, но и на основе моего опыта, создать свой, неповторимый опыт, который, возможно, также появится в будущем в виде книги под чьим-то авторством.

Почему «Продажа строительных материалов. Что? Как? Почему?»? Потому что продажи сложных продуктов требуют иного подхода, чем продажи продуктов питания, товаров народного потребления, и эта тема продаж была всегда с отставанием в технике продаж, всегда ущемлена вниманием специалистов в области обучения, или как сейчас модно говорить – коучинга. Вы найдете много книг по продажам, и много тренеров по продажам, но очень немногих людей с опытом в продажах такой узкой, и в то же время широкой области, как продажа строительных материалов. Большинство тренеров (коучей), стараются учить продавать строительные материалы, основываясь на опыте продаж продуктов или ТНП, модифицируя и подтачивая свои знания и опыт под специфику строительного рынка, и порой, им становится очень сложно парировать на вопросы обучаемых менеджеров по продажам строительных материалов.

Постараюсь раскрыть в данной книге основные вопросы, связанные с этими продажами.

Посвящаю данную книгу своему первому «тренеру» по продажам, который в меня не верил.

Глава 1 «Подготовка»

*«Amat victoria curam» – «[Победа](#) любит подготовку»
Латинские пословицы и поговорки*

поиск потенциальных клиентов/объектов в периодических изданиях, из открытых источников

Поиск клиентов. Один из самых сложных и многогранных вопросов. Где? Что? Как? Один из самых простых поисков клиентов, который потребует от вас минимум финансов и времени – это реклама, как говорится – двигатель торговли.

Любой строительный объект, начинает рекламироваться задолго до того, как на нем будет шуметь стройка и будут строиться этажи комфортного (или не очень) жилья. Конечно, это в большей степени справедливо, для строящегося жилья. Так устроен в последние годы строительный бизнес, что большинство домов и жилых комплексов, строятся не на деньги строительных компаний, а на деньги жильцов (в большей мере), на кредиты из банковских организаций (в меньшей мере) и на собственные средства (совсем маленькая доля).

Как правило, собственные деньги они используют для начала строительства, чтобы показать и потенциальным жильцам, и банкам, что дела у компании идут в гору, и у них все просчитано, деньги есть, квартиры покупаются, и им не хватает незначительной доли средств, так сказать, подстраховка, чтобы все было построено в срок.

Именно поэтому, самый первый источник получения потенциальных строительных объектов – это объявления по продаже квартир в новых строящихся домах и комплексах. Любые газеты, любые билборды, любая реклама, кричащая о новом доме, который уже строится (а по факту он может только проектироваться к строительству), и в котором нужно покупать жилье сейчас, т.к. завтра оно будет уже дороже (и как правило, оно действительно, со временем только дорожает).

поиск потенциальных клиентов в сети интернет, платных объектных базах, системах закупок на торговых площадках

Второй источник поиска информации – всеми хорошо известная сеть интернет. Сейчас в сети интернет можно найти практически все, практически о ком угодно. Вопрос времени, сил и средств. Вы можете задавать поиск в поисковых сайтах «строительная компания город...», «новостройки города...», «реконструкция дома/центра/предприятия /района...», и много, много других запросов. Я уже не говорю о том, что вы точно знаете компанию, которая вам нужна, и по ней вы тоже найдете исчерпывающую информацию, а если повезет, то и сайт с подробной информацией о компании, руководстве, текущих объектах.

Также, в сети интернет, в последнее время приобрели популярность более целенаправленные источники строительных компаний и объектов, которые, хоть и платные, но они могут быть полезными, очень полезными. Не стоит забывать, что данные источники (базы), как правило, для разных территорий нашей необъятной Родины, имеют и разную стоимость, что вполне может быть посылкой и менеджеру, и компании, а пользу, которую данные источники принесут, можно смело увеличить, по отношению к затратам.

Я говорю о таких платных базах строительных объектов, как: <http://www.estateline.ru/>, <http://www.moscowbase.ru/>, <http://www.restko.ru>, <http://www.petrostroybaza.ru>, <http://info.spb.ru>, <https://poiskstroek.ru/companies/Moskva>. Конечно, есть и условно бесплатные базы строительных объектов, такие, как: <http://rusdevelopers.ru>, <http://list.waymarket.ru>, <https://stroim.ru/construction>, <https://www.novostroy-m.ru> и многие другие.

Теперь более подробно. Все эти указанные мной базы, конечно же, в большей степени ориентированы на Московский и Питерский регионы. Остальные регионы, в некоторых базах, представлены, но далеко не во всех, и на сколько там оперативно будет обновляться информация – затрудняюсь ответить. С другой стороны, не в обиду будет сказано для жителей регионов (которым и я был длительное время), в регионах найти объект намного проще, в виду меньшей территории, меньшего количества строителей, меньшего финансирования бюджета. Конечно, как я уже писал, что чем дальше регион от Москвы, с базой объектов, тем и ниже ценник на доступ к платной базе.

Справедливости ради, хочу сказать, что практически все платные базы, даже самые дорогие, предоставляют бесплатный период пользования базой. Вы понимаете о чем я?! Я хочу сказать, что если у вас нет денег на приобретение подписки к базе объектов, то вы можете слукавить, и взять временный доступ, для анализа именного того объекта или компании, который наиболее будет вам интересен, и закрыт. Главное, помните – платные базы предоставляют бесплатный доступ не только ограниченный по дням, но и по количеству запросов, поэтому, используйте предоставленные запросы очень точно и выверено. Это как цветик-семицветик, желания должны быть стоящими.

При посещении бесплатных или платных сайтов, где у вас будут доступы к тем или иным новостройкам или объектам, как правило, в каждой из таких страниц по объекту, есть информация – документация по объекту. В проектной декларации, если ее пару раз внимательно изучить (я имею ввиду саму структуру декларации как таковой), вы в будущем сможете с легкостью найти необходимую вам информацию – по объекту, и по срокам, по планируемой отделке, и по проектной стоимости, и по застройщику и подрядчику. Привожу отрывок одной из проектных деклараций одного ЖК в Московской области

2.15.	Информация о планируемой стоимости строительства	750 000 000 рублей	
5			
2.16.	Информация о перечне организаций, осуществляющих основные строительные и монтажные и другие работы (подрядчиков)	Технический заказчик: ООО «Инвестиционно-строительная компания «Арсенал-Холдинг» ОГРН 1117746060783, ИНН 7723786251, адрес: 109382, г. Москва, ул. Нижние Поля, д. 27А, стр. 1 Основные строительные-монтажные работы производит: ООО «КомСтрин» ОГРН 1027700386262, ИНН 7729396924, 119607 г. Москва, Мичуринский проспект, д. 51	
2.17	Информация о способе обеспечения обязательств застройщика по договору	Залог в порядке, предусмотренном статьями 13-15 Федерального закона от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ. В соответствии с ч. 2 ст. 12.1. Федерального закона №214-ФЗ, исполнение обязательств застройщика по передаче Квартиры Участнику долевого строительства, наряду с залогом, обеспечивается в виде страхования гражданской ответственности Застройщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по передаче Квартиры Участнику долевого строительства по настоящему договору в пользу	

Выдержка из проектной декларации.

Как видите, информация о том, кто производит работы – есть, где находится объект – выше в тексте декларации, остается дело техники, но об этом позже.

Немало полезной информации можно почерпнуть из активно внедряемой системы электронных закупок, в нашем государстве. Правительство так старается сделать систему торгов и аукционов прозрачной, что порой это вызывает нескрываемую улыбку у тех, кто в этой среде трудится не первый год (не скрою, что тоже порой улыбался), но сейчас речь о другом.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.