



КЛАССИК ПРЯМЫХ ПРОДАЖ

АНДРЕЙ ВАЛЬКО
АЛИ ФАЙЗУЛЛАЕВ

18+

Андрей Валько

Классик прямых продаж

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Валько А.

Классик прямых продаж / А. Валько — «ЛитРес: Самиздат»,
2019

ISBN 978-5-532-08613-5

Прямые продажи - это "Door to door", из двери в дверь. Самая сложная техника продаж. Это 5 шагов, 8 ступеней, Джус, Рехеш и другое. В этой книге Вы найдёте все принципы и секреты данного направления.

ISBN 978-5-532-08613-5

© Валько А., 2019
© ЛитРес: Самиздат, 2019

Содержание

Об авторах	6
Введение	8
Глава 1. Инструменты дистрибьютора	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Наш драгоценный читатель, ты держишь в руках книгу, которая может послужить тебе стартом твоего взлёта в бизнесе или карьере. На примере нашего жизненного опыта, мы подскажем тебе, как становятся бизнес-тренерами и руководителями сетей. Не будем лукавить – это сложный путь. Секрет успешных людей – в стратегическом мышлении и трудолюбии. Добиться можно чего угодно, главное правильно относиться к задачам и ежедневно прокладывать путь к своей цели. Если действовать стратегически, целенаправленно, подходить к достижению цели как к игре в шахматы, то победа рано или поздно всё равно будет твоя. Мы научим тебя мыслить стратегически, а это значит – как победитель.

Пройдёт всего немного времени – полгода, год или два – и ты станешь как мы – успешный, востребованный, энергичный, умный, обеспеченный.

Добро пожаловать в команду – теперь тебе доступны все секреты прямых продаж. Воспользуйся ими в полной мере!

Об авторах

Давайте знакомиться!

Я, Валько Андрей Вячеславович, родом с Алтайского края, из простой советской рабочей семьи (отец – водитель, мама – воспитатель). Образование незаконченное среднее: учёбу пришлось бросить из-за нехватки денег в семье. После 2-ого курса мои родители развелись, и денег на жизнь с матерью стало катастрофически не хватать. Заработная плата мамы хватала только на оплату квартплаты. Таким образом, мне пришлось бросить учёбу и пойти работать на завод. Это было летом 2003 года, мне было всего 18 лет.

Как я попал в прямые продажи?

В этом же году я приехал в город Барнаул на праздник День города. Здесь я случайно увидел объявление в газете: "Требуется грузчики, з/п 8 000 руб." Для моей семьи на тот момент это были огромные деньги. Я спешил получить эту работу. По приезду домой я за один день уволился с работы, получил расчет и вечером этого дня поселился у друзей в том славном и многообещающем городе Барнаул. Первым делом, конечно, я позвонил по номеру того объявления, записался на собеседование. Я был крайне удивлен, когда утром меня познакомили с моим напарником – девушкой. Я же вроде пришел на грузчика устраиваться... В итоге эта девушка стала моей женой и родила мне двоих сыновей.

Так началась моя «полевая» жизнь. И она была не очень сладкой, как и у всех. Не всё сразу получалось. Естественно, как у большинства дистрибьюторов случается, меня часто посещало желание махнуть рукой на всё. Но так как с детства привык доводить всё до конца (отличное качество, привитое в семье) – я не мог позволить себе сдаться в сложные минуты.

«Поле» очень закалило меня – иногда ходил и в ночь. Был период, когда я ходил в «поле» со сломанной ногой в гипсе на костылях и при всем при этом умудрялся делать нормы. Именно поэтому сейчас на все отмазки инструкторов я просто не обращаю внимания. Преодолев свою лень, страхи, комплексы, сегодня обучаю этому и своих подопечных. Отмазки – это лень. Надо научиться распознавать её помыслы и побеждать её. Кому надо, у кого есть цель в жизни – тот сделает, тот сможет, тот найдет способ укротить лень! А когда цели нет, целью жизни становится угождение собственной лени.

Таким образом в «поле» я проходил 1 год и 4 месяца.

Мои достижения.

Преодолев себя и все преграды, познав бизнес прямых продаж со всех сторон, я многого добился. На данный момент я являюсь основателем успешной компании, самостоятельно с нуля открыл более 100 офисов по всей России. Занимаюсь любимым делом, которое приносит стабильный доход.

Обратите внимание, я не имею даже среднего образования (не то, что высшего), на которые большинство готовы потратить аж 5 лет своей драгоценной жизни. Но я потратил всего 1,5 года на свой рост (усвоения 8 ступеней) и практическое обучение. Не жалея себя я добился больше, чем если бы пошёл той дорожкой как все.

Мысль, которая подталкивала меня вперед:

В момент, когда ты отступаешь от намеченной цели, её достигает кто-то другой. И всё, что тебе остаётся – это "кусать локти" и завидовать тому, кто оказался на твоём месте, не сдался и дошел до конца.

Файзуллаев Али Сулаймонович

– соавтор и друг Андрея Вячеславовича.

Родом я из древнего города Бухара (Узбекистан). Когда мне было 8 лет, мы с родителями переехали в Россию. Образование, также как и Андрей Вячеславович, я получил только среднее.

Как я попал в прямые продажи?

В юности я работал на автомойке. Однажды холодным октябрьским днём, страдая от переохлаждения, я понял, что так дальше нельзя прозябать, надо что-то менять в жизни. Утром, после своей последней ночной смены мойщиком машин, я пошел устраиваться в прямые продажи, обещавшие «золотые горы», в которые я поверил. Это было в 2005 году. В первый раз я попал на книжное направление в офис к менеджеру Белову Виталию Александровичу в городе Тольятти. После однообразной, грязной и нудной работы на автомойке я мгновенно влюбился в новый образ жизни. Это были счастливые полгода «джуса», тусовок, юношеского максимализма. Я и не подозревал, что продажи – это моё призвание. Всё легко и весело получалось. Работа была в удовольствие. Спустя 6 месяцев я, юный продавец (всего 18 лет), перешёл на 2 года в сотовый ритейл, где тренинги и работа над собой были особенно интенсивными и регулярными.

С 2008 по 2010 года меня ждала служба в армии. А после неё, предполагаю по воле Бога, я снова встретился со своим первым менеджером В. А. Беловым в городе Самара. Жизнь мне дала шанс – короткий путь к успеху. Этот путь был действительно коротким, но очень трудным. Далеко не каждый бы справился. А я так верил и жаждал успеха! Целых полгода мне потребовалось, чтобы набрать команду и пробить менеджерские нормативы, попутно шлифуя в себе навыки дисциплины и эмоциональной устойчивости. Это были непростые полгода становления моей новой личности, нового менеджера. Со временем монотонность и однообразие превратились для меня в жгучую страсть, так как всё стало получаться – новые импекты, митинги, собрания, новые люди, к которым был неподдельный интерес, чьи судьбы искренне хотелось изменить в лучшую сторону.

Последующие пять лет прошли в городе Уфа. Здесь были и открытия, и закрытия офисов. Были времена, когда приходилось начинать всё с нуля, выходить в «поле» и набирать команду заново... Однако всё преодолено.

Мои достижения:

На данный момент я фигурирую в должности руководителя огромной сети компании, открываю по два и более офисов в месяц.

Мысль, которая подталкивала меня вперед:

Если у вас не получается, не клеится и опускаются руки – это бесценный опыт. Главное – идти. И скоро туман рассеется, и ты окажешься в шаге от своей цели.

«Страх – убийца желаний. Страсть – убийца страха!».

Введение

Я мог либо наблюдать, как это происходит, либо быть частью этого.

Основатель автомобиля «Тесла» Илон Маск

На своём примере мы, авторы, два друга, покажем и расскажем тебе, как приходят к цели. Только трудом, большим трудом мозга, тренировкой силы воли достигают Олимпа. Никто не принесет ни денег, ни славы, ни всеобщего признания тебе домой. За ними нужно идти и идти, работать и работать, читать и читать, и однажды этот путь становится таким увлекательным, как ни один приключенческий фильм.

Деньги, слава, признание приходят путём труда. Преимущественно трудом мозга. И это аксиома. Известно, что продажи – это не та работа, где трудятся руками. Продажи – это работа головой и языком. В этой книге ты найдешь, как настроить и постоянно совершенствовать работу своего головного мозга, смекалки и языка. Главное – знать цель, иметь стратегию по достижению цели и каждый день идти. Ты придёшь к ней рано или поздно. Второе «главное» – побороть лень, неуверенность, страхи, комплексы, которые мешают идти. Это препятствие легко преодолевается! В прямых продажах ты увидишь себя со всех сторон и захочешь сам поменяться! Ты узнаешь о своих достоинствах и недостатках. Например, лень есть у всех неудачников, они ею живут, холят и лелеют. Кто-то идёт с ней за ручку всю жизнь, а другой прикладывает усилия и освобождается от этой гадости раз и навсегда. И взлетает. Эта книга о том, как научиться думать, жить и действовать победоносно. За твоими маленькими победами придет главная победа жизни, затем ещё и ещё больше. В прямых продажах неважно образование, стаж, опыт, внешность, рост, вес или национальность. Главное – уметь работать головой и языком.

Запомни раз и навсегда: даже если ты не останешься в прямых продажах – это истина жизни. Лень, неуверенность в себе, в своей речи, страхи, комплексы – это якоря, которые тянут тебя вниз, останавливают тебя. От них надо безжалостно избавляться каждый день, пока и следа не останется от этих тормозов.

Читая, познавая мир, самосовершенствуясь, ты перестаешь быть примитивным. Ты увидишь со стороны многие вещи. Именно так развивается стратегическое мышление. Многие книги стимулируют думать, читать, расти духовно и профессионально.

Этот труд, который ты держишь в своих руках, создали два друга, сумевшие преодолеть себя, свои страхи, лень, все комплексы и, уверенные в своей победе, пришли на свой «Олимп» (пока лишь региональный). Мы делимся своим драгоценным опытом с тобой, наш дорогой Дистрибьютор! Мы каждый день стимулируем наших работников, заставляем, убеждаем их верить в себя, преодолевать трудности и идти вперед. Есть те, которые сдаются от небольших трудностей и уходят восвояси. Но есть те, кто растёт духом у нас на глазах, укрепляясь день за днём, работая над собой, а также ведя за собой еще нескольких подобных себе. Такие целеустремленные ребята и девушки и достигают высот. Они освобождаются от оков лени, страхов и комплексов, питают свой дух сильными книгами, тренингами, людьми и взмывают ввысь: становясь топ-менеджерами, руководителями, бизнес-тренерами. Самое приятное, что в прямых продажах всегда есть рука и плечо, которые направлены к тебе, готовые помочь, поддержать, выслушать, решить твою проблему. Только не сдавайся и иди вперед. Там высоко ждёт тебя твоё место в жизни. Наша книга тебе в помощь!

Глава 1. Инструменты дистрибьютора

*Перед каждым важным делом надлежит тщательное
приготовление.*

Древнеримский философ Марк Тулий Цицерон

Эти слова великого оратора всех времен и народов Цицерона отражают путь победителя в прямых продажах, так как 5 шагов, 8 ступеней, Закон Вероятности – это уникальная школа жизни, которая воспитывает и растит личность в короткий срок. Это вполне предсказуемая и прогнозируемая карьерная лесница. Эта школа, в которой получают бесценные навыки и умения необходимые лидеру и предпринимателю. Попав в этот бизнес, где все принципы работы подчинены 5-ти шагам и 8-ми ступеням, ты обречён на быстрый личностный рост, но при условии тщательного соблюдения правил и законов мира торговли.

Значение цитаты «перед каждым важным делом надлежит тщательное приготовление» в нашем бизнесе означает: тщательно познай, прими и воплоти 5 шагов и 8 ступеней в своей работе, и ты готов к бизнесу, к прямым продажам.

Прямые продажи – это короткая школа жизни успешных предпринимателей. За незначительный промежуток времени здесь усваиваются знания, умения и навыки, на которые в других сферах предпринимательства иногда уходит вся жизнь.

Прямые продажи за пару месяцев дисциплинируют любую личность как два года армии.

Они учат пунктуальности и ответственности, как не всегда учат годы в институте.

Умение «быть здесь и сейчас» становится обыденным состоянием – качество личности, которое приходит после долгих лет руководящей работы с людьми.

Контролировать ситуацию подвластно лишь волевым, исполненным духом людьми. В прямых продажах это качество развивается в течение нескольких месяцев работы.

Самосовершенствование – это то, с чего начинается и заканчивается рабочий день каждого нашего сотрудника. Работа над личным ростом у нас – главный ритуал жизни, без которого нет развития, прогресса.

Умение ставить цели и достигать их – задача каждого рабочего дня в прямых продажах.

Прямые продажи кардинально меняют личность. Ни один институт в мире не научит тебя всему тому, что дают прямые продажи.

Первое правило в прямых продажах – у нас нет продавцов! У нас Дистрибьюторы.

Дистрибьюторы – это гуру среди продавцов. Обычный продавец не имеет столько знаний, умений и навыков, столько шуток, историй и идей, сколькими владеет Дистрибьютор. Дистрибьютор – это виртуоз в продажах, он продаёт всё, даже без товара, ибо он всегда найдет что продать. Именно Дистрибьютор продает воздух и многие другие не всегда нужные товары. У Дистрибьютора, в отличие от обычного продавца, другой подход к покупателю.

Дистрибьютор – это азартный в своём деле человек. Дистрибьютор в продажах – это как пятый Дан в каратэ. Знания и умения Дистрибьютора бесценны, они как ключи от каждой двери в жизни. Знать, уметь и владеть инструментами Дистрибьютора, это стать успешным человеком, у которого нет преград перед его целями.

Итак, по своей сути Дистрибьютор – это шоумен. Он с легкостью умеет создавать настроение, заставляет проявлять эмоции, нужные ему чувства зрителя. Дистрибьютор этим занимается целенаправленно, и делает это с пол-оборота. Многие ведущие и тамады завидуют «джусу» наших Дистрибьюторов. Кстати, в нашей истории было несколько случаев, когда после пары месяцев продаж некоторые наши работники, открыв в себе дар тамады, тренера, руководителя, организатора, уходили в другой бизнес. Когда наши сильные и состоявшиеся кадры уходят от

нас, то в 90 % случаев только на взлёт (остальные 10 % уходят, как правило, в декрет). Любая карьера даётся гораздо легче после опыта работы Дистрибьютором.

Чем отличается Дистрибьютор от продавца?

1) Знание своего товара.

Как уже сказано выше, знание товара у Дистрибьютора должно быть полным и отточенным, а также ежедневно пополняемым. Чем больше способов применения найдёшь ты своему товару, тем больше у тебя будет продаж. Обычный продавец не уделяет столько времени и сил на изучение этих моментов, поэтому теряет 60 % покупателей.

2) Работа с территорией.

Простой продавец всегда довольствуется одним и тем же контингентом людей, которые посещают его магазин. Дистрибьютор сам выбирает район, контингент, кошелек покупателей. Наши сотрудники часто перед рабочим днём обзванивают своих постоянных покупателей с целью выявить – получила ли их организация зарплату. Таким образом, Дистрибьютор сам решает где работать.

3) Выбор клиентов.

В отличие от нас, у продавца нет возможности выбирать клиентов. Он будет обслуживать каждого, кто пришёл к нему. Ему часто приходится терять своё время на скандальных, нервных покупателей, которые по любому поводу требуют жалобную книгу. Дистрибьютор же всегда вправе развернуться и уйти от таких «негативщиков», он не носит с собой жалобную книгу, не стоит и не выслушивает добровольно чьё-то хамство. Поняв ситуацию, он просто желает такому клиенту хорошего дня и покидает его, обещая заглянуть как-нибудь в другой раз.

4) Возможность делать скидки, подарки.

Обычно продавец не может делать скидки и подарки своим покупателям. У него все цены фиксированные, записанные на ценниках. Торговаться в магазинах у нас тоже не принято.

Дистрибьютор имеет возможность играть с вилкой цен. Он может продать товар со скрытым рехешем и подарить подарок покупателю или сделать щедрую скидку.

5) Сезонность.

В жару или мороз покупателей в магазинах, как правило, становится меньше. В жару все на пляже или за городом, в мороз все сидят дома – греются. Акции и рекламы в такую погоду действуют малоэффективно. Но для Дистрибьютора такая погода всегда на руку. Люди хотят потратить деньги, но не желают ходить по магазинам. А тут «магазин» пришел к ним сам, да ещё такой весёлый. Также Дистрибьютору не страшны кризисы или что его бизнес закроется. Поменяться может многое – товар, город, коллектив, но возможности всегда останутся теми же.

6) Режим работы.

Работа продавца регламентирована – в строго обозначенное время. Обычно продавцы не увеличивают и не уменьшают свой рабочий день, в отличие от Дистрибьюторов, который сам себе назначает обеденный перерыв, конец рабочего дня, выходные.

Отсюда следует, что продавец – это подчиненный, а Дистрибьютор это предприниматель. Почему предприниматель? Потому что он сам контролирует свою работу, своих клиентов, территорию, режим работы, скидки и подарки. В магазине всё это может позволить себе только руководство.

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.