

Денис Никитин

25 правил для бизнеса

книга для
предпринимателей

Денис Никитин

25 правил для бизнеса

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=17191933

ISBN 9785447448448

Аннотация

Книга для предпринимателей и собственников бизнеса. В книге написано о том, что занятие бизнесом это не всегда праздник. Персонал не будет работать на 100%, у вас будут пытаться украсть деньги и увести бизнес. В книге приведены управленческие ошибки, даны конкретные практические советы для вашего бизнеса.

Содержание

Введение	5
Правило №1. Самое главное в бизнесе – это продажи	6
Правило №2. Товар не может продаваться САМ! Товар нужно ПРОДАВАТЬ!	7
Правило №3. Цепочка касаний клиента дает результат	9
Конец ознакомительного фрагмента.	10

25 правил для бизнеса
книга для
предпринимателей
Денис Никитин

© Денис Никитин, 2016

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Книга для тех, кто:

Хочет начать свой бизнес

Уже имеет свой бизнес

Является наемным работником

Работает над чужим бизнесом

Вы должны знать основные правила в бизнесе, без них нельзя. Если вы нарушаете правило дорожного движения, то вам может повезти, а возможно и нет. Это будет неоправданный риск – выехать на встречное движение или на красный сигнал светофора с мыслью «эх, рискну!». Так и в нашем деле, 90% начинающих предпринимателей прогорают в первый год работы, потому что не знают основные правила бизнеса: они прут по встречной полосе, со скоростью пролетают на красный свет, не думая о правилах. Исход очень часто бывает летальным.

Мы хотим уберечь вас от неоправданного риска и предлагаем вашему вниманию 25 правил бизнеса.

Правило №1. Самое главное в бизнесе – это продажи

Можно что угодно говорить и как угодно спорить, но то, что продажи и маркетинг – главное в любом бизнесе, это факт. Если вы возьмете в аренду или купите красивый и большой офис, у вас будет склад с непьющими и честными кладовщиками, которые никогда не воруют, у вас будет умнейший бухгалтер, налаженная логистика и великолепное производство, но продажи будут не настроены так, как надо, не будет мотивированных продавцов во главе с опытным руководителем, то вы будете находиться в глубокой яме, причем вплоть до закрытия своего любимого дела.

Продажи – это двигатель вашего бизнеса, без них вы никуда не поедете.

Все начинается именно с продаж и привлечения клиентов.

Правило №2. Товар не может продаваться САМ! Товар нужно ПРОДАВАТЬ!

Ни один товар не будет продаваться сам по себе! Каким бы хорошим, качественным, дорогим или очень дешевым он ни был. Даже если вы считаете, что у вас есть такой товар, который пользуется высоким спросом, и не нужно прикладывать особых усилий для его продажи, в таком случае если все пустить на самотек, продажи рано или поздно «встанут». Только активные продажи позволяют получать стабильный рост в продажах и высокий доход. Пассивные продажи ведут к остановке продаж на определенном уровне или еще хуже – к падению таковых в принципе. Нельзя допускать ситуации, когда товар будет продаваться сам, так как это рано или поздно закончится!

Если вы не знаете, каким образом клиент о вас узнал, как и когда он к вам пришел, что он выбрал и почему, как и когда совершил покупку – вы не контролируете продажи в принципе, а значит, что ваш бизнес, ваши продажи и прибыль будут непредсказуемыми. Не допускайте подобного рода ситуации в вашей компании, обратите внимание, насколько процесс продаж в вашем бизнесе является прозрачным и понятным для вас.

Не делайте ставку исключительно только на «хороший» товар! Обратите внимание на то, КАК его продавать и каким способом привлечь клиентов! И тогда успех вам обеспечен!

Правило №3. Цепочка касаний клиента дает результат

Времена, когда клиенты ходили по магазинам и оптовым базам, самостоятельно выбирая себе продукцию для продажи или личного пользования, давно канули в Лету. Сегодня вам необходимо выстроить цепочку касаний клиента, используя многочисленные маркетинговые ходы. Если вы просто позвоните один раз клиенту или даже встретитесь с ним один или два раза – можете не надеяться на продажи.

Существуют определенные методики взаимодействия с клиентами, так называемые «касания» – начиная от «правильных» холодных звонков и заканчивая хорошо подготовленными целевыми встречами, которые, как правило, заканчиваются реальными сделками.

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.