

БИБЛИЯ ДОРОГИХ ПРОДАЖ

Книга с нейросетью



Алексей Милованов

От эксперта года в онлайн-продажах
по версии журнала Persono

Алексей Милованов

Библия дорогих продаж

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=70113238

Библия дорогих продаж / Алексей Милованов: Книжкин дом, 1000

бестселлеров; Москва; 2024

ISBN 978-4-00144-589-0

Аннотация

В начале было слово... Слово о том, как не просто продавать, а делать это легко и на суммы, о которых сейчас вы только мечтаете.

Продавайте тем, кто считает доходы миллионами. Работайте сверх ожиданий. Дайте гарантию на результат. Разработайте сервис «под ключ». Продавайте через партнерские программы.

Еще 45 заповедей внутри. Делайте то, что любите. Получайте за это столько, сколько заслуживаете.

Содержание

Вступление к книге	7
Продажа на большие чеки: «миф или реальность»?	7
Пару слов о моем опыте	9
О чем данная книга?	11
Часть № 1	12
Заповедь № 1	12
Как перестать продавать дешево?	14
Всего один вопрос...	15
Немного в прошлое	15
Алгоритм роста цены за ваши услуги	16
У кого не покупают дорогие услуги?	17
Заповедь № 2	18
Как найти высокооплачиваемое хобби по заветам [енри Форда?	19
Фокусируйтесь на сильном	20
Мои семь лет на то, чтобы принять свой путь	21
Всего один вопрос, который перевернул мою жизнь	23
Заповедь № 3	25
Как очаровать клиента своим профессионализмом? Идем на опережение!	27

Работайте на перспективу	28
Любите вы свой продукт и свое дело?	29
Продумайте, как работать с клиентом годами	30
Заповедь № 4	31
Почему нельзя работать с низкобюджетными проектами?	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Алексей Милованов

Библия дорогих продаж

Книга с нейросетью



© Павел Лебедев, иллюстрации, 2024

© Полина Карташова, иллюстрации, 2024

© ООО «Книжкин дом», оригинал-макет, 2024

© ООО «1000 бестселлеров», 2024



Вступление к книге

Продажа на большие чеки: «миф или реальность»?

В свое время я искренне считал, что это миф и невозможно продавать свои услуги за суммы с шестью и даже семью нулями. Но я ошибался. Я на личном опыте проверил, что это абсолютно реально.

Первые шаги к большим продажам. С чего все начиналось?

В свое время я решил найти ответ на вопрос: «Почему при прочих равных (качество продукта, экспертность, узнаваемость, ниша) один специалист продает свои продукты в разы дороже, чем его коллеги?» И начал поиск.

Я был искренне уверен, что как только у меня будут нужные атрибуты:

- дорогой образ;
- презентация с прекрасным дизайном;
- идеально выстроенная система продаж;
- упоминания в известных СМИ;
- крупные кейсы;

- дорогой сайт;
- большое количество подписчиков;
- награды;
- собственная изданная книга...

...то вот тогда я смогу продавать свои услуги и знания за миллионы рублей.

И после того как я продал себе данную идею, я начал шаг за шагом ее реализовывать – ставить галочку напротив каждого из пунктов выше.

И, скажу честно, я действительно был уверен, что основа дорогих продаж – это достигнутые результаты, которые можно показать клиенту для обоснования высокой цены. Но понял, что ошибался... Конечно, данная стратегия имеет право на существование, и она рабочая, но путь, который предстоит пройти, долгий и тяжелый.

Пару слов о моем опыте

Алексей Милованов:

- ✓ эксперт № 1 по продажам на вебинарах и выступлениях,
- ✓ победитель номинации «Эксперт года в онлайн-продажах» в 2021 году, по версии журнала Persono;
- ✓ автор четырех книг, посвященных теме больших продаж;
- ✓ консультант ведущих экспертов рынка онлайн-образования: Аяз Шабутдинов, Михаил Дашкиев, Татьяна Маричева, Максим Темченко, Кристина Софи, Инна Тлиашинова;
- ✓ консультант лидеров рынка онлайн-образования: *Mail.ru*, *GeekBrains*, *SkiLLBox*, L/ke-центр, «Деловая Среда» (проект «Сбербанка»);
- ✓ средний результат клиентов в личной работе – рост продаж на 214 %; / автор блога с аудиторией 20 000 человек.

Поворотный момент в изменении подхода к продажам

Как-то, когда я отдыхал в Москве, мне позвонил знакомый с вопросом – могу ли я провести встречу с его подругой-блоггером и подсказать, как ей действовать. Для меня это было плюсом – получить дополнительную рекламу, и, соглашаясь на встречу, я не планировал продавать.

Я серьезно подготовился к разговору:

- на мне был любимый спортивный костюм;
- для встречи выбрал обычное кафе;
- выделил целых 30 минут своей собеседнице.

Так как у нас было мало времени, мы перешли сразу к делу. На консультации я ни словом не обмолвился ни о своих кейсах, ни о написанных книгах. Я просто ответил на вопросы девушки, показал, сколько денег она недополучает при текущем подходе к продажам, и донес, как перестроить модель продаж с моей помощью. И в итоге продал индивидуальное обучение за 1 500 000 рублей.

Для меня это было шоком. Оказалось, что все время я строил продажи, опираясь на внешние результаты своей деятельности. А можно продавать и по-другому.

О чем данная книга?

Ключевая задача данной книги – изменить ваш подход к продажам и научить продавать свои продукты в разы дороже, чем сейчас делаете вы.

По факту я предлагаю вам делать то же самое, но за другие деньги!

В данной книге я разберу ошибки, которые отделяли меня и моих клиентов от действительно дорогих продаж.

Книга разделена на семь частей

Книга разделена на семь частей. Мы глубоко проработаем ваши негативные установки по отношению к продажам, повысим вашу самооценку, разберем, чего действительно ждут от вас клиенты, определим требования к качеству ваших информационных продуктов и услуг. Вы узнаете, как привлекать партнеров, готовых не только на словах оценить ваш труд по достоинству, но и заплатить вам достойный гонорар, и поймете, как выстраивать взаимовыгодное долгосрочное сотрудничество с акулами бизнеса.

Советую вам вооружиться закладками и ставить пометки на полях этой книги. К ним вы будете возвращаться не раз в течение первого, а то и второго-третьего года вашей работы.

Желаю вам приятного обучения!

Часть № 1

Фундамент дорогих продаж

Первые шаги на пути к дорогим продажам: «Как уйти от дешевых продаж?»

Заповедь № 1

Продавать дешево

*Мир состоит из бездельников, которые хотят
иметь деньги не работая, и придурков, которые
готовы работать не богатея.*

Бернард Шоу

БОЛЬШИЕ ЧЕКИ = ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО
= СЧАСТЛИВЫЕ КЛИЕНТЫ = СЧАСТЛИВЫЙ
ЭКСПЕРТ

скажите,
наконец:



Как перестать продавать дешево?

Парадоксально, но факт: миллиарды людей хотят зарабатывать много, жить богато, ни в чем себе не отказывать, но продолжают изо дня в день брать гроши за свои услуги, заниматься нелюбимым делом и мечтать о лучшей недостижимой жизни. Не кажется ли это вам странным?

Предлагаю вам действовать решительно: задайтесь целью «я заработаю энную сумму в этом месяце/году» и идите к ней.

Мечтая о 100 000 в месяц, вы будете перебирать способы заработать 100 000.

Мечтая о 300 000 в месяц, вы найдете способы заработать 300 000, и ни рублем больше.

Мечтая о 5 000 000, 10 000 000 в месяц, вы и ваше подсознание будете изобретать совершенно другие варианты заработка. Вы сами удивитесь, насколько гениальные идеи вас посетят, если вы наконец разрешите себе обладать такой суммой.

Нельзя перекладывать ответственность на обстоятельства, среду, политику или погоду. Проблема кроется только в нас самих:

- только мы принимаем решение продавать свои услуги дешевле рынка;

- только мы находим оправдания, чтобы не менять цены несколько лет подряд;
- только мы можем сделать выбор в пользу слабого окружения;
- только мы можем оставить продукт без изменений на пару лет и удивляться, что он уже не соответствует рынку;
- только мы можем придумать себе 100 оправданий, чтобы отказаться от действий...

Всего один вопрос...

Ответьте сами себе честно на вопрос: «Сколько вы хотите получать за свои услуги и продукты?» Ответили? Напишите эту цифру на бумаге. Просто сделайте это.

А теперь мой вопрос к вам: «Почему сейчас вы не зарабатываете таких денег?»

Немного в прошлое

В России и странах бывшего СССР было принято довольствоваться малым. В нашей с вами голове плотно сидит стереотип, что разбогатеть можно только через воровство. «Не жили богато, нечего и начинать», — пословица-рекордсмен по цитированию среди старшего поколения. Времена изменились. Реальный честный крупный заработок возможен, стоит лишь себе разрешить брать больше за свои высо-

кокласные услуги. Да, ради высокого качества придется потрудиться. Но не в этом ли прелесть?

Алгоритм роста цены за ваши услуги

1. Напишите сумму, которой вы действительно достойны, – ту, в которую сейчас искренне верите.

2. Честно признайтесь: «А нужны ли вам эти деньги?» Если вы понимаете, что ответ «нет», то не стоит рассчитывать на быстрые результаты, найдите свои причины для получения этой суммы.

3. Найдите эксперта/специалиста/профессионала, на которого вы хотите равняться, – оптимально, если этот человек будет из другой ниши, чтобы сразу убрать конкуренцию на корню.

4. Попадите в окружение этого профессионала – это лучшее, что вы можете сделать для себя.

5. Перенимайте его опыт, подход к делу, образ мышления – у всех профессионалов очень похожий набор качеств.

6. Балуйте себя во всем (начиная с закрытия базовых потребностей до выбора обучения по самым высоким ценам).

7. Повышайте уровень своей нормы – благодарите себя за проделанную работу.

Разумеется, если вы новичок в своей сфере, какое-то время, пока вы собираете портфолио, работать по низким ценам резонно.

Но как только у вас накопится опыт, брать маленькие суммы за свои услуги непростительно.

У кого не покупают дорогие услуги?

Обратится ли миллионер за помощью к специалисту с обочины дороги? Нет.

Повышая уровень вашей нормы, вы меняете свое окружение. Ни один мудрый заказчик не будет заказывать дешевую услугу, если он знает ее рыночную стоимость и не готов тратить время на переделки. Дешевый специалист = пустая трата времени и денег на исправление его некачественной работы.

Бесплатный сыр только в мышеловке. Добросовестные заказчики знают об этом. Предприниматели с крупными оборотами готовы платить адекватные гонорары за профессионально оказанные услуги.

Скажите наконец «нет» демпингу.

*Большие чеки = высокое качество услуг =
счастливые клиенты = счастливый эксперт.*

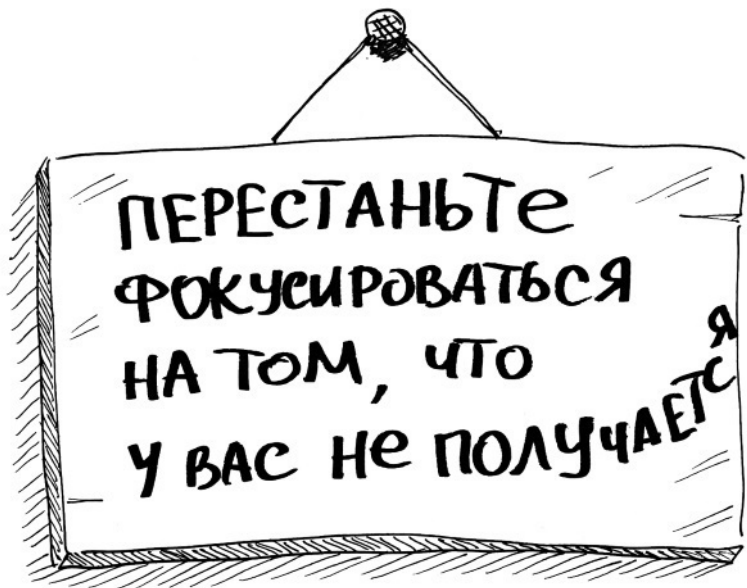
Настало время жить лучше. Давайте меняться и менять наш мир к лучшему вместе.

Заповедь № 2

Откажись от нелюбимых дел

Закон труда крайне несправедлив, но уж таким он создан, и изменить его невозможно: чем больше радости получает труженик, трудясь, тем больше денег ему платят за труд.

Марк Твен



Как найти высокооплачиваемое хобби по заветам [енри Форда?

Отвлечемся на минуту от ваших доходов. Взгляните на вашу профессию и ответьте:

1. Нравится ли вам то, чем вы занимаетесь?
2. Заряжает ли вас ваша работа?

3. Горите ли вы вашим делом?

В России система образования выстроена таким образом, что с самого юного возраста нас заставляют фокусироваться на ошибках и неудачах, а не на успехах. Как часто вы хвалите себя за то, что у вас получается легко, просто и без особых усилий?

Вспомните свое детство. Предположим, вы отлично бежали, прыгали, рисовали и мастерили. А вот математика давалась вам сложно. Как часто вы себя хвалили за успехи в физкультуре и ИЗО? Едва ли найдется человек, ответивший утвердительно на этот вопрос.

А как часто вы чувствовали гордость за решенный без подсказок пример? Я не призываю обесценивать трудолюбие и усидчивость. Я призываю вас смотреть иначе на ваши исходные таланты и начать ценить их.

Фокусируйтесь на сильном

Перестаньте фокусироваться на том, что у вас не получается. В школьные годы я не любил точные науки. Плыву ли я против течения и занимаюсь по сей день интегралами? Конечно же, нет.

Любая сфера изобилует клиентами, которые готовы платить внушительные гонорары за высококласные услуги. В разнообразии и непохожести кроется главная прелесть нашего общества.

Почему бы вам не оставить ненавистную работу, на которую вас пристроили по знакомству, и не начать зарабатывать на любимом деле?

Отдаваясь процессу всей душой, вы обрекаете себя на успех. Эксперт, который любит свое дело, который постоянно развивается и растет профессионально, не может брать мало за свои услуги. Ценность его услуги будет неизбежно превышать ее цену и выводить эксперта на новый уровень дохода.

Вспомните свои сильные стороны, найдите дело по душе, которым вы готовы заниматься даже бесплатно. Да-да, вы не ошиблись. Что вас заряжает настолько, что денежная сторона вопроса отходит на второй план? Для меня дело жизни – выступления и обучение людей.

Мои семь лет на то, чтобы принять свой путь

Я начинал свою профессиональную деятельность с должности кадастрового инженера. Отучился в московском вузе и был уверен, что в 17 лет я сделал правильный выбор, потому что так мне говорила моя семья. Но, пройдя месячную практику на третьем курсе, понял, что мои ожидания и мечты не оправдались. Позиция кадастрового инженера была для меня слишком монотонной.

Затем я загорелся юриспруденцией, получил второе выс-

шее образование и еще во время учебы в университете устроился работать в Комитет по культурному наследию при Правительстве города Москвы в отдел.

В обязанности входило выступление в судах. Десятки выигранных дел, успешная, как всем казалась, карьера: через 1,5 года занял высшую исполнительную должность – стал советником Правительства Москвы. Но, посмотрев на своих старших коллег, я понял, что занимаюсь не своим делом. Полистав альбомы с корпоративов, я увидел своих коллег в одних и тех же костюмах, с одним и тем же выражением лица без «огня» во взгляде.

В 24 года я понял, что не хочу быть таким же «грустным» работником через 5-10 лет, что не хочу «жить по средствам». Я хочу пойти своей дорогой, я хочу нести ответственность за свои решения и гореть тем, что делаю, несмотря ни на что.

Было ли мне страшно? Отговаривали ли меня родные, друзья, знакомые? Еще как. Они говорили: «Не то время», «Грядет кризис, а ты уходишь из хорошего места», «Одумайся, тебя обратно не примут».

В моем окружении лишь один человек меня поддержал. И самое удивительное, что изначально наши отношения, мягко говоря, были не очень... Я считал, что он работает спустя рукава.

Но узнав его ближе, я понял, что, оказывается, общаюсь не просто с сотрудником Правительства Москвы, а разговариваю с бывшим чемпионом мира, бронзовым призером

Олимпийских игр, который смог выстроить для себя очень комфортный образ жизни. И он стал именно тем человеком, к которому я приходил за советом в сложных ситуациях.

Всего один вопрос, который перевернул мою жизнь

Он единственный тогда поддержал меня и задал мне всего один вопрос: «Буду ли я жалеть, если останусь?» И я ушел.

Ушел выступать сам и учить выступать других. Занялся консалтингом, вебинарами, написал четыре книги, запустил онлайн-курсы. И близкие увидели, что их прогнозы не оправдались. Никуда я не пропал, а нашел дело, которым я горю и которое дает мне возможность зарабатывать в десятки раз больше.

Помните, дорогие читатели, **что ответственность за ваш выбор в жизни лежит именно на нас.** Близкие будут отговаривать вас от непонятных им шагов. Но ими движет не собственный опыт, а страхи и переживания за вас.

Стали ли бы вы обращаться за советом по открытию международного бизнеса к любимой бабушке? Разумеется, нет. Так и не слушайте тех, кто проживает свою жизнь не так, как хотите вы.

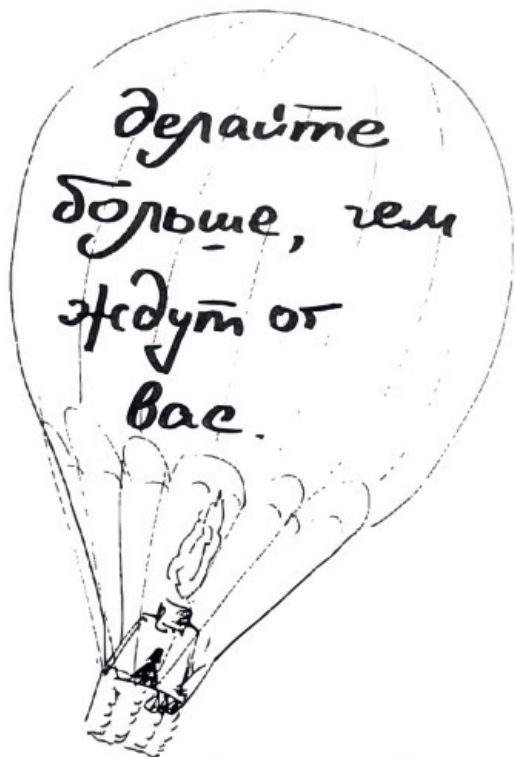
Призываю вас: идите против навязанных стандартов, выбирайте свой путь. Откажитесь от чужого выбора, укрепляйте свои сильные стороны и живите, дышите вашим де-

лом. Зуд в руках от буйства идей не даст вам продавать ваши услуги дешево.

Заповедь № 3

Превышай ожидания клиента

Береги платье снову, а честь смолоду.
Пословица



© А. Минюков [pml/beder](https://vk.com/pml/beder)

Как очаровать клиента своим профессионализмом? Идем на опережение!

Представьте: вы пришли в ресторан, все было достойно, но вы ожидали большего, исходя из описания в социальных сетях. Будете ли вы его рекомендовать друзьям? Не думаю.

А если бы ваши ожидания были ниже, вы бы остались довольны. То же самое происходит и с заказчиком.

Если вы хотите, чтобы люди вас рекомендовали как надежного и проверенного исполнителя, чтобы заказчики сами передавали вас из рук в руки, **делайте для них больше, чем они ждут от вас.** Важно давать людям достижимые результаты в сроки, в которые вы точно уложитесь. Не стоит обещать золотых гор, если вы понимаете, что таких высот им не достичь за заданный промежуток времени.

Будьте объективны и обещайте лишь то, в чем вы действительно уверены. Но давайте им больше в виде бонуса. Допустим, вы обещали сделать 100 % работ за 7 дней. А сделали 120–150 % за 5 дней. Ваш заказчик приятно удивлен. Вы же на самом деле так и планировали, но решили обезопасить себя, слегка приуменьшив объем выполненных работ за заданный промежуток времени. Ваш привычный план работ сильно не изменился, а количество восторженных отзывов выросло в разы.

С работой на опережение разобрались. А что случится, если нарушить сроки выполнения задачи? Катастрофа. Не давать обещанного результата прощительно только новичку, цена работы которого позволяет ему ошибаться. Профессional, каким вы намереваетесь быть в глазах заказчика, не делает ошибок.

Работайте на перспективу

Репутация и доброе имя – ваше все в нынешних реалиях.

Работайте на перспективу: самые большие деньги приходят от долгосрочного сотрудничества с клиентами.

Призываю вас работать на вашу репутацию с самого начала. Ни при каких условиях не срежьте углы. Выполняйте свою работу, будто бы от нее зависит жизнь человека. Ложь считывается на уровне тела. Вас точно разоблачат. Вы потеряете недовольного клиента навсегда, даже если у него будут положительные результаты, но не соответствующие вашим обещаниям.

Мои клиенты возвращаются ко мне вновь и вновь, потому что они знают: я обеспечу им быстрый, твердый, осязаемый результат. Я всегда даю гарантию на свои услуги, так как я уверен в том, что делаю. Предоставляя гарантию на дорогие услуги, вы располагаете клиента к себе. Он знает, что, если что-то пойдет не по плану, он не потеряет ни рубля.

Были ли у меня возвраты? Да, но всего один за весь мой богатый опыт работы. После детального изучения запроса я сам предложил клиенту вернуть деньги, так как понял, что на тот момент не могу помочь ему достичь желаемого результата. Поверьте: этот клиент оказался одним из самых благодарных, ведь ни он, ни я не потратили бесценное время впустую.

Ваша репутация не сочетается с посредственной работой.

Любите вы свой продукт и свое дело?

Настоящий профессионал любит свое дело. Холит и лелеет свой продукт.

Вспомните промоутеров в торговых центрах в 2000-х годах. Один с кислой миной в нелепом костюме медведя раздавал листовки, другой за пару минут умел захватить внимание толпы и внушить ей, что без кредитки его банка не прожить счастливо больше ни дня.

Как думаете, в чем секрет второго продавца? Бесспорно, природная харизма и отсутствие стеснения добавляют ему очков. **Но главный секрет – вера в продукт.**

Неуверенность в качестве продаваемого продукта или услуги считается заказчиками на интуитивном уровне. И уже неважно, о продаже какого товара идет речь: услуги, информационного продукта или автомобиля.

Сделайте вашу идеальную репутацию вашим личным брендом. Если потенциальный клиент не верит вам и вашим словам, он не поверит и в результаты, которые вы ему обещаете. У вас может быть великолепная услуга, потрясающий курс, прекраснейший товар, выгодное предложение, но сомнения, вызванные негативными отзывами о посредственном качестве вашей работы, будут бесконечно одолевать потенциального клиента. Он уйдет «подумать до завтра» и, к сожалению, никогда не вернется.

Продумайте, как работать с клиентом годами

Если у вас не отработана система ведения клиента от одного продукта/услуги к другому, знайте: вы теряете большие деньги. В идеальном мире путь клиента у эксперта, продающего информационные продукты, таков: прослушал вебинар – купил первый курс, затем пошел на следующий, а потом и записался на наставничество.

У эксперта, продающего услуги, путь клиента схож: первая встреча → договор на выполнение первой услуги → успешная сдача материала → договор на выполнение второй/третьей/десятой услуги, затем сбор хвалебных отзывов и возвращение к вам за повторной помощью спустя какое-то время.

Стремитесь к этому.

Заповедь № 4

Сфокусируйся на платежеспособных клиентах

Рыба ищет, где глубже, а человек – где лучше.
Пословица

почему

B b 1

СЕЙЧАС

НЕ ЗАРАБАТЫВАЕТЕ

СКОЛЬКО ХОТИТЕ

ЗА СВОИ ? УСЛУГИ



Почему нельзя работать с низкобюджетными проектами?

Ваш гонорар определяется вашим вкладом в развитие компании в процентном отношении, даже если вы этого не осознаете. В компании с маленьким бюджетом вы не сможете заработать миллионы. Не из-за качества ваших услуг, а из-за отсутствия таких денег на оплату у заказчика.

Как ни крути, ваше окружение определяет ваш доход. Хотите зарабатывать много? Ищите крупных заказчиков. Не разменивайтесь на стартапы без особого личного интереса.

Разумеется, некоторые стартапы вырастают в крупные компании. Но вероятность с ходу заработать большие деньги в начинающей компании ниже, а в этой книге мы с вами говорим о крупных гонорах. Чужой стартап для эксперта – большой риск остаться с низкой оплатой своего труда.

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.