ЮЛИЯ ВАНИНА

СЕКРЕТЫ ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЕ БЕЛЬЯ

ОСНОВАНО НА РЕАЛЬНОМ ПРИМЕРЕ

Юлия Ванина

Секреты продаж в интернет-магазине белья. Основано на реальном примере

«Издательские решения»

Ванина Ю.

Секреты продаж в интернет-магазине белья. Основано на реальном примере / Ю. Ванина — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-501682-9

Секреты получались методом проб и ошибок, хотелось, чтобы сразу покупатели любили товар и интернет-магазин. Но методы и секреты найдены, что-то вы уже знаете, а что-то будет для вас в новинку. Здесь нет способа и шаблона, как открыть интернет-магазин (ИМ), зато секреты полностью распакуют информацию на тему открытия ИМ в интернете.

ISBN 978-5-00-501682-9

© Ванина Ю.
© Издательские решения

Содержание

Введение 6
Конец ознакомительного фрагмента. 7

Секреты продаж в интернет-магазине белья Основано на реальном примере

Юлия Ванина

© Юлия Ванина, 2019

ISBN 978-5-0050-1682-9
Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

*«Забудь об этом, Юля. – говорил мне бывший. – В Москве невозможно открыть интернет-магазин!». Это говорилось о моем интернет-магазине М***.*

«Те, кто хочет себе белье, не будут покупать у тебя. – говорили и те, кто давно работал в Москве по найму. – Зачем им покупать у тебя, как перекупщика, если есть крупные поставщики?».

У меня, той, кто успешно продвигалась по карьерной лестнице, была причина не верить, и что работники «на дядю», которые изначально продавцы, ошибаются. Всегда есть желающие купить качественное белье и отзывчивых поставщиков тратили нервы и время на то, чтобы найти качество и честность в партнере, вместо того, чтобы просто зарабатывать деньги, не заботясь о некачественных поставщиках.

Кто-то из клиентов часто жаловался на то, что всё не так, как им хотелось бы и без объяснений, поставщик оттягивал отгрузку или недокладывал по предзаказу товар.

Я слышала это постоянно и всякий раз, когда совершала звонки теплые и холодные, еще когда работала в компании чужой, недовольства. Для меня было удивительно то, что клиент, который платит деньги не слышим и стоит не на первом месте.

Да, общение с клиентами не всегда сказочное и они тоже бывают не правы, но настолько ограничивать людей – роскошь в условиях современности. Те, кто работают менеджером по продажам, знают все ошибки ведения широкомасштабного бизнеса.

Поэтому я сама разрабатывала ИМ и успешно зарабатывала этим деньги на том рынке, который был совсем недавно закрыт для роста. В самые трудные времена я зарабатывала на жизнь именно своим умением слышать клиентов и подбирать уникальный код продающегося товара, хотя рядом всегда «дышали в спину» крупные поставщики. Они звонили и прощупывали почту, но я вела свою деятельность не в ущерб им – не переманивала и не обманывала – просто давала тем, кто хотел то, что им было нужно.

Оглядываясь на свою деятельность, я спрашиваю себя: «Если бы была возможность повторить все ещё раз – стала ли бы я ещё раз тратить время на то, чтобы создать эту успешную деятельность и ее удачно продать?». Перед тем, как приведу вам ответы, я хочу рассказать, вот что.

Я спрашиваю себя и окружение до сих пор: «Сколько людей могут самостоятельно открыть свой оптово-розничный бизнес, да ещё и в короткий срок?». «Может быть 1—2% от общего числа» – ответ сам приходит.

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.