

Денис Никитин

---

# 25 правил для бизнеса

книга для  
предпринимателей

# Денис Никитин

## 25 правил для бизнеса

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=17191933](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.