



ЮЛИЯ ВАНИНА

СЕКРЕТЫ ПРОДАЖ В ИНТЕРНЕТ- МАГАЗИНЕ БЕЛЬЯ

ОСНОВАНО НА РЕАЛЬНОМ
ПРИМЕРЕ

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

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=43435291
ISBN 9785005016829*

Аннотация

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.

Содержание

Введение	5
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 M***.*

«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 пер-

вом 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 почву, 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.