

Литературное агентство Лилии Сараевой

Продажи против маркетинга

Лилии
Сараевой
ЛИТЕРАТУРНОЕ АГЕНТСТВО

2025 г.

УДК 33
ББК 65

Маркетинг против продаж / 130 с.

ISBN 978-5-6054250-8-3

Шрифт основного текста: Source Serif 4 Subhead, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Франк Гриссхаммер, Пол Хант,
Шрифт заголовков: Dela Gothic One, лицензия SIL Open Font License 1.1, разработан Aratakana

16+ В соответствии с ФЗ от 29.12. 2010 №436-ФЗ

УДК 33
ББК 65

Эмилия Ахундова
литературное агентство

Литературное агентство Лилии Сараяевой

ISBN 978-5-6054250-8-3

г. Санкт-Петербург,
Литературное агентство Эмилия Ахундова
(ИП Ахундов Э.И.), ИНН 781302617257.
<https://lit-agent.ru>, https://vk.com/litagent_ru,
<https://t.me/eakhundov>.

© Библиотека SMI.RU.COM., 2025

© Оформление ООО «Пабlish Системс»,
Метранпаж, Онлайн-сервис верстки книг, 2025

Вечный спор: что важнее — продажи или маркетинг? Этот вопрос звучит в бизнес-коридорах, на конференциях, в чатах владельцев стартапов и в переписках руководителей коммерческих отделов. Кто-то уверенно заявляет, что без ловких продаж и харизмы менеджеров никакой маркетинг не даст результата. Кто-то, наоборот, считает, что без сильного маркетинга, продаж просто не будет — некуда направлять усилия продавцов, а клиенты не узнают о продукте. А есть и те, кто объединяет все это в один коммерческий блок и наблюдает знакомую картину: маркетологи говорят, что менеджеры не умеют доводить сделки до конца, менеджеры жалуются, что маркетологи не приносят нормальных лидов. Это слышали абсолютно все.

Мы поставили себе простой, но неудобный вопрос: где же истина? Что важнее в компании — на чем делать ставку в самом начале, чего формировать в первую очередь, а что можно запустить позже? Как находить бизнес-компромиссы и выстраивать баланс между двумя этими сторонами? Острое стремление к однозначному ответу привело нас туда, где обычно и находится правда о сложных вещах: к людям, которые живут продажами и маркетингом каждый день.

Нельзя отправлять читателя в путь пустыми тезисами, поэтому мы собрали мнение экспертов из обеих сфер — руководителей продаж, маркетологов, собственников компаний и консультантов, которые помогали бизнесам расти в самых разных условиях. Мы попросили экспертов рассказать про их опыт, их карьеру максимально развернуто, чтобы получить ответы на очень сложные вопросы. А ответы оказались разными, иногда противоположными, иногда дополняющими друг друга, но чаще всего — честными и прагматичными. Они не претендуют на универсальную формулу, зато дают карт-бланш, из которых вы сможете сложить собственную стратегию.

История показывает: коммерция и коммуникации развивались параллельно. Реклама и торговля существовали задолго до появления академических курсов по маркетингу; формализация маркетинга как

дисциплины помогла упорядочить знания, но не упразднила древнейшего умения — убеждать человека купить. Поэтому спор о «первичности» кто-то всегда будет притягателен, но он упускает главный смысл: продажи и маркетинг — это два языка одного бизнеса. Иногда один язык доминирует, иногда другой, но без синхронизации они обречены на трения и потери.

В этой книге вы не найдете мантры в духе «всегда делайте сначала маркетинг» или «сначала стройте отдел продаж». Вместо этого мы предлагаем практикум взглядов: реальные кейсы, аргументы «за» и «против», сценарии для разных стадий бизнеса — от запуска продукта до масштабирования. Наши эксперты объясняют, какие цели ставить на старте, когда выгоднее инвестировать в генерацию лидов, а когда — в оттачивание навыков закрытия сделок. Они рассказывают про организационные модели, где они работают как единый механизм. Мы обсуждаем метрики, процессы передачи лидов, роль бренда и значение личных продаж, цифровые инструменты и человеческий фактор.

Если вы предприниматель или только собираетесь им стать, эта книга для вас. Здесь вы найдете аргументы, и самое главное, опыт, которые помогут принять осознанное решение о построении продаж и маркетинга в вашей компании. Не спешите с универсальными рецептами — каждая компания и каждая ниша требуют своего подхода, именно поэтому мы собрали самых разносторонних авторов. Прочтите мнения экспертов, сопоставьте их с реальностью вашего бизнеса и выберите путь, который работает именно для вас.

Герасименко Елена – Духовный маркетинг. Как влюбить в себя клиента через глубину и красоту своей Личности



5

Меня зовут Елена Герасименко, я:

- эксперт по работе с мышлением,
- мастер НЛП международного уровня,
- практик Эриксоновского гипноза,
- практик типологии личности Эннеаграмма,
- интегратор и мастер по работе с травматическим опытом методом PWS,
- энерготерапевт,
- архитектор Сознания.

Более 5 лет я работаю с женщинами и квантово трансформирую любые страхи, блоки, вину, тревогу в новые возможности для моих клиентов, деньги, ресурс, подарки и путешествия. Я сразу вижу неработающие стратегии, те, что тормозят и не дают расти.

Мое правило — «учись у Лучших» воплощалось в том, что я обучалась напрямую у автора метода работы с травмой и ученика создателя НЛП Джо Гриндера и Ричарда Бендлера. Этим я обеспечиваю для себя глубину и чистоту полученных знаний. Следовательно, на сегодняшний день я вложила в свое образование и личностный рост более 4 000 000 рублей.

Мое высшее юридическое образование создало мощную базу для системности моих знаний и умений, формирования мощнейшего навыка — вычленения причинно-следственных связей.

Именно этому навыку я обучаю своих клиентов в моем авторском сопровождении, помогая квантово развивать осознанность и умение понимать истинные причины того, что происходит в их жизни, а значит — проходить «уроки», извлекая опыт и ресурс в моменте, а не ходить по кругу годами, наступая на одни и те же грабли.

Я мама пятерых детей и знаю, как совмещать семью и яркую реализацию.

Мой личный Путь

Я всегда считала, что моя главная роль в жизни — быть мамой. У меня пятеро детей, и долгое время я полностью растворялась в декретах, семье, заботах, бытовых делах. Мне казалось, что моя единственная реализация возможна только через служение близким. Я часто «шутила», что я — «приложение по обеспечению комфорта семьи».

Мое образование было юридическим. Я пошла учиться не по своему зову сердца, а потому, что так хотел папа. У меня не было смелости спорить. Хотя я хотела быть психологом и всегда была творческой личностью.

У меня была сильно развита интуиция, чувствование людей, их боли, я считывала пространство вокруг, но я не понимала зачем мне это. Поэтому я мощно блокировала и не принимала свои способности, обесценивала их.

Переломным моментом в моей жизни стал период, когда моя жизнь будто рухнула. Заболела онкологией моя старшая сестра, близкий и дорогой мне человек.

После смерти сестренки я узнала, что у мамы 4-я стадия онкологии. Смерть мамы была мощным ударом, к которому я не смогла подготовиться. Мама была самым близким и важным для меня человеком. Тут же вскрылось предательство любимого мужчины.

В это же время у меня родились двое младших детей. Я была истощена, потеряна, мне не хотелось жить. Всепоглощающая внутренняя боль стала «нормальным» фоном моей жизни. Только маленькая новорожденная дочка давала силы держаться и показывала, что жизнь продолжается.

Именно тогда я стала искать выход. Я прошла много специалистов, но облегчения не приходило. И только когда я решила учиться сама, начался настоящий путь трансформации.

Моим первым открытием стало обучение на NLP-практика. Я узнала, что такое мышление и что им, оказывается, можно управлять, то есть мы не просто «запрограммированы» родителями и генетикой, а мы можем менять себя под любые свои цели и задачи.

Для меня это было суперинсайтом, перевернувшим всю мою жизнь.

Я продолжила учиться: получила мастерский уровень НЛП, освоила типологию личности Эннеграмму. Пробовала и отработывала все на себе, возвращая себя к жизни. Я стала видеть причинно-следственные связи в своей жизни. Поняла, что только я управляю своей жизнью.

Позже я освоила методики работы с травматическим опытом и со временем выстроила на их основе собственный авторский инструмент глубинной трансформации личности и квантовой перепрошивки мышления. Параллельно я перестала подавлять свою интуицию и сверхчувствительность. Я пошла в академию по развитию сверхспособностей, училась видеть, чувствовать, гармонизировать пространство. Получила степень энерготерапевта, энергопрактика, ченнелера, ясновидящей.

Теперь моя работа стала многомерной: я помогала людям не только через мышление и проработку травм, но и через работу с энергией — выводя человека в состояние целостности и соединения с собой истинным.

Постепенно я поняла, почему мне было так тяжело пережить утрату. Я не была сепарирована, моя опора всегда была во внешнем — в маме. Когда ее не стало, я лишилась внутреннего фундамента. Но именно этот кризис заставил меня пойти ввыстраивание своей опоры через познание себя и соединение со своей силой.

Со временем я объединила все: психологические практики, работу с травматическим опытом, энергопрактики и свою врожденную интуицию. Так появился мой уникальный метод — короткий, глубокий и невероятно эффективный путь к первопричине любых сложностей.

Сегодня я эксперт, который помог тысячам людей. Я знаю цену боли, утраты и ощущения, что жить больше не хочется. Но я также знаю, что любое дно — это в первую очередь возможность для квантового роста личности.

Мой путь — это путь от тотального обесценивания себя, растворения в семье и бесконечной внутренней боли к состоянию внутренней гармонии, счастья, реализации и служения другим через принятие своей силы.

И теперь моя миссия — помогать людям возвращать целостность и веру в себя, соединять их с внутренним неиссякаемым источником силы, чтобы они могли жить свою жизнь — свободную, наполненную и счастливую. Ведь в каждом из нас уже есть все что нужно для того чтобы быть счастливым, нужно это просто распаковать и познакомиться с собой настоящим.

Импульс ведет к истинным целям Души

Мы часто думаем, что цели рождаются в голове. Мозг ставит галочки: машина, квартира, карьера, престиж. Но со временем начинаешь понимать: многие желания на самом деле чужие. Они встроены в нас обществом, ожиданиями семьи, рекламой. Когда мы их достигаем — внутри лишь кратковременная радость.

Душа же хочет другого — настоящего.

Именно поэтому так важно научиться слышать импульсы. Они приходят внезапно — легким толчком изнутри. «Позвони», «поезжай», «напиши». Логика в этот момент обычно сопротивляется: «Сейчас не время», «у тебя нет денег», «подожди». Но именно импульс прокладывает короткую дорогу — туда, где ждет истинное развитие и квантовый рост.

Еще недавно я жила в мире привычных стратегий. Все нужно было рассчитать, обосновать, заранее предусмотреть. Но однажды я поехала на тренинг в Москву — просто потому что внутри вспыхнуло «мне туда надо». Я понятия не имела про что будет тренинг, с наставником была знакома заочно пару дней, но уже купила билеты, потому что словила импульс и пошла в доверие миру и себе.

Я вернулась оттуда с новым ощущением жизни. Поймала азарт: «А что будет дальше?» Это было похоже на детское восприятие — когда все впервые, когда смотришь на мир широко открытыми глазами, жадно глотаешь воздух, дышишь жизнью и удивляешься каждому событию.

Есть большая разница между настоящим импульсом и «удобным импульсом». Раньше я соглашалась только на те шаги, которые совпадали с моими возможностями и комфортом. Так я обманывала себя.

Истинное движение начинается, когда ты идешь за Импульсом даже тогда, когда страшно, когда неясно «как», когда ресурсов кажется недостаточно. Рост в нелогичных действиях и только так.

После тренинга я почувствовала: хочу выступить. Эта мысль жила во мне давно, но я все откладывала. В тот раз я решилась — просто написала организаторам мероприятия в моем городе. Мне ответили, что пока не планируют мероприятие, но будут иметь меня в виду.

Казалось бы, всего лишь сообщение. Но именно оно стало поворотной точкой. Я сделала шаг, и пространство ответило. Уже на следующий день мне прилетело приглашение выступить в Дубае, организаторы сами вышли на меня.

Импульс — это сигнал пространству, что я готова. Готова быть видимой, идти в масштаб. И пространство ответило большей возможностью на следующий же день.

Так я увидела: импульс работает как ракета. Ты идешь за импульсом, запускаешь энергию действием, и вселенная подхватывает тебя, вынося на новый уровень.

Импульсы приходят каждому. Чем лучше контакт с собой — тем ярче они звучат. Но результат получают лишь те, кто говорит «да».

— «Да, я поеду, даже если страшно».

— «Да, я внесу предоплату, даже если денег пока нет».

— «Да, я готова попробовать».

Каждое «да» — это новая ветка возможностей. Сначала они тонкие, как побеги. Но стоит поддержать их действием — и они вырастают в крепкие деревья, на которых созревают плоды.

Когда я сказала «да» книге — я перестала записывать ее в вишлист и просто оплатила участие в совместном проекте. И процесс пошел.

Когда я сказала «да» медийности — пришел Проводник и мы записываем подкаст в Москва Сити.

Когда я сказала «да» ретриту в Калининграде — я не стала ждать «подходящего момента», я сразу забронировала билеты. И пространство выстроилось.

Когда я сказала «да» импульсу выступления — пришло приглашение в Дубай.

Каждый раз это было не про удобство, а про доверие себе, а значит, миру.